SUD OUEST éco
DORDOGNE
Les suppléments du quotidien

Le Périgord, on en croque !

Entreprises de bouche, les clefs d'un succès

Notre dossier région

Le Sud-Ouest à l'export
Les entreprises cherchent la croissance sur les marchés étrangers : entretien avec le secrétaire d'État chargé du commerce extérieur Matthias Fekl

Internet

Tous nos dossiers sur le web
La région, le département et toutes les informations économiques sur www.sudouest.fr

Palmarès

Classement
Retrouvez le palmarès des 50 premières entreprises du département avec Pouey International

ÉDITO

La Dordogne au menu

Si Monsieur Jourdain faisait de la prose sans le savoir, les Périgordins peuvent manger local, naturellement, sans en avoir toujours conscience. Sans se forcer. Tous les jours et en variant les menus. De l'entrée au dessert, et pour les grandes occasions, de l'apéritif au pousse-café. En Dordogne, grâce aux marchés dans les villes et les villages, les circuits courts n'ont jamais disparu. Ils vivent cependant un véritable regain aujourd'hui. Au-delà du phénomène de société, cette nouvelle dynamique a bel et bien été impulsée par les producteurs et artisans qui, forts de leur savoir faire, décident de plus en plus de partir ensemble à la conquête des consommateurs. Ils ouvrent ainsi leurs boutiques, qui ne se limitent plus au seul foie gras. Elles viennent compléter le réseau existant des épiceries solidaires en ville, ou ambulantes à la campagne.

Mais les « locavores » peuvent aussi remplir leurs paniers sans remords ni complexes dans la grande distribution qui a compris le parti à tirer de la démarche. La Chambre d'agriculture en lançant, il y a sept ans, une synergie et une marque, « Saveurs du Périgord », ne s'y est pas trompée. Mieux, des conserves de légumes aux vinaigres et condiments en passant par les fromages, les fruits, le café ou les glaces, nombre d'entreprises de Dordogne se taillent elles aussi une place de plus en plus repérée dans les rayons des grandes surfaces, en mettant en avant leurs exigences de qualité et de traçabilité. Certaines enfin n'hésitent pas à se transformer en ambassadeurs du Périgord, hors du département, voire à l'export, pour se retrouver parfois sur les plus grandes tables. Leur succès, au-delà de la fierté qu'il suscite localement, permet également aux Périgordins de mesurer leurs chances et le privilège d'en profiter sur place.

ANNE-MARIE SIMÉON

SOMMAIRE

La région s'exporte

Les Aquitains de l'année

Entreprises de bouche

Palmarès

Supplément gratuit au journal du 13 novembre 2014

Président-Directeur Général : Olivier Gérolami
Directeur général délégué et directeur de la publication : Patrick Venries
Réalisation : Agence de développement
Directrice déléguée, rédactrice en chef adjointe : Marie-Luce Ribot.
Chef de service : Pierre-Emmanuel Cherpentier
Illustration de Une : Jean-Christophe Sounalet

Secrétariat de rédaction : Marie Le Guillou
Siège social : Journal « Sud-Ouest »
23, Quai des Queyries, 33094 Bordeaux Cedex
Tél. 05 35 31 31 31
www.sudouest.fr
Régie Sud-Ouest publicité : Tél. 05 35 31 27 06
N° de commission paritaire : 0415 C 86477

Dossier

Le Sud-Ouest doit mettre le cap sur l'exportation

Aller chercher la croissance sur les marchés extérieurs. Quand l'activité économique domestique flirte avec le niveau zéro de croissance. Quand la relance par la demande et la distribution de pouvoir d'achat n'est plus le credo officiel. Quand l'investissement public se réduit comme peau de chagrin, Il n'y a plus guère d'alternative pour les entreprises que de mettre le cap sur l'exportation. Les régions Aquitaine et Poitou Charente n'ont pas, à l'exportation, les performances de leur rang économique. Il faudrait sans doute pouvoir mieux connaître la part de la sous-traitance aéronautique régionale dans les réussites de la gamme Airbus dans le monde, pour en juger plus finement. Mais, hormis les vins de Bordeaux et d'ailleurs en Aquitaine, et le Cognac dont les Asiatiques raffolent encore, il n'y a pas de produits majeurs qui tirent les scores régionaux à l'export.

Et pourtant, dans le dossier régional que nous consacrons à ces questions, nous mettons en évidence de superbes attitudes de nos chefs d'entreprises sur les marchés internationaux. De Ceva la libournaise à La Soppec de Nersac (Charente), de Fonroche la Lot-et-Garonnaise à Euralis la paloise, de KSB la périgourdine à la Rochelaise Fountain Pajot, les patrons aquitains et charentais sont nombreux à mettre le cap sur la Suède, la Chine, les Etats Unis ou la Corée. Forts d'un savoir faire et d'une envie d'en découdre qui redonnent le tonus. C'est la seule vocation de ce dossier que d'ouvrir à tous des horizons nouveaux, au-delà de la crise et des yoyos de l'euro.

« Construire ses succès sur les marchés extérieurs c'est aussi renforcer ses bases, ici, sur nos territoires », nous dit Mathias Fekl, dans l'entretien qu'il nous a accordé au quai d'Orsay. A-t-on au fond le choix?

JEAN BERNARD GILLES

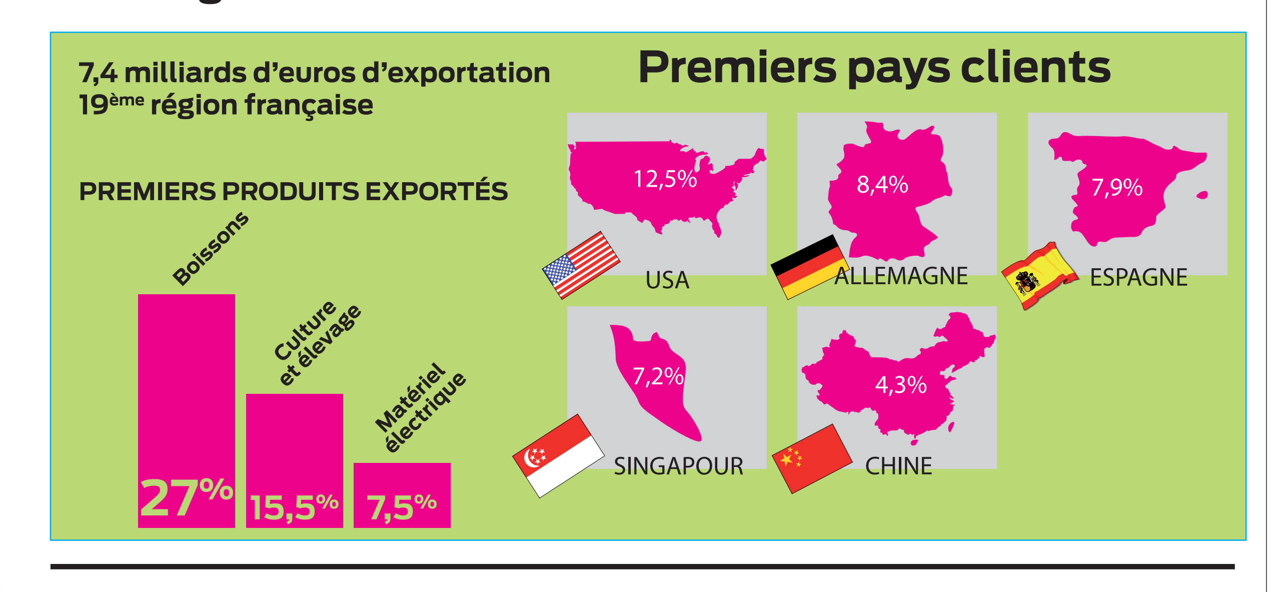


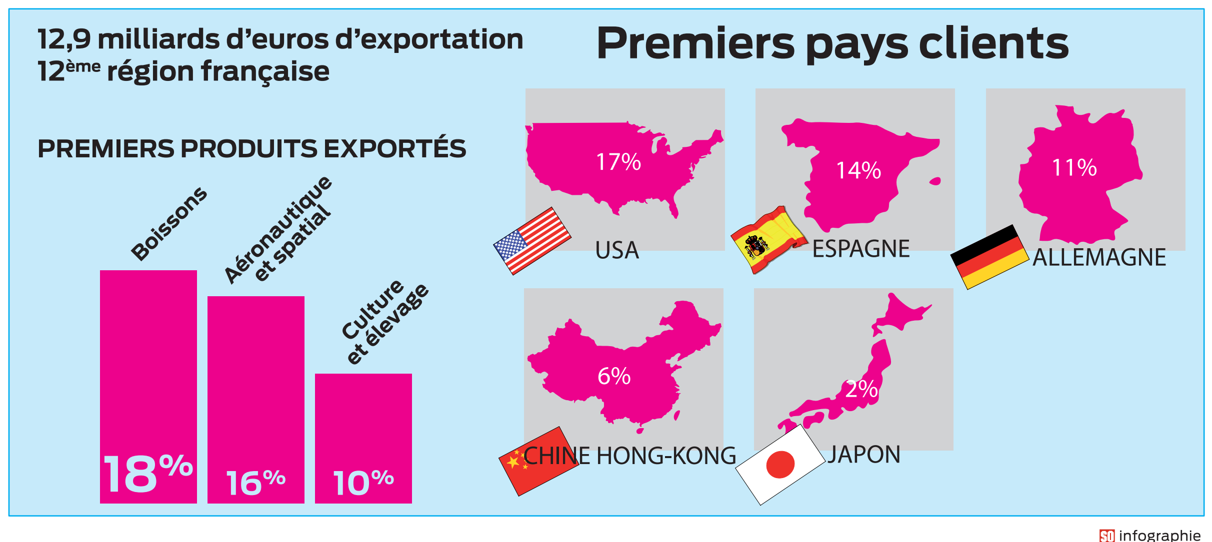
Rencontre avec le Secrétaire d'État Matthias Fekl. PHOTO X.D.-T. DE MAXPPP

Les performances export de nos deux régions

Poitou-Charente

Aquitaine





SO infographie

La région s'exporte

« Les leaders à l'international ont des bases solides en France »

ENTRETIEN

Le Secrétaire d'État chargé du commerce extérieur, Matthias Fekl, dit ici sa conviction que le déficit extérieur n'est pas une fatalité

Né à Francfort, Matthias Fekl relativise les succès du modèle allemand. Il invite les PME et ETI à investir les marchés émergents.

Quel est votre objectif au commerce extérieur ?
L'idée est simple : la bataille du commerce extérieur se gagne d'abord à l'intérieur. La performance et la compétitivité de l'économie nationale sont la base de toute bonne politique économique. Nous devons donc retrouver nos fondamentaux. Il faut des entreprises performantes qui créent de la richesse pour pouvoir exporter. Ce que je vois, c'est que la France est en situation de déficit au niveau de ses échanges commerciaux depuis 12 ans. Ce n'est pas bon. C'est la réalité. Ce que nos entreprises savent aujourd'hui faire, par exemple, dans le domaine de l'énergie, de l'agroalimentaire ou de l'aéronautique, je souhaite que, demain, nous le fassions avec nos PME et nos Entreprises de taille intermédiaire (ETI). Nous avons 120 000 entreprises exportatrices en France. C'est deux fois moins qu'en Italie et quatre fois moins qu'en Allemagne. La puissance publique doit donc être au rendez-vous. Souvent, nos PME veulent exporter mais ne savent pas comment s'y prendre ou tout simplement, par où commencer. Nicole Bricq avait dit vouloir aider 1 000 PME et ETI à sauter le « pas de l'international ». Déjà 550 entreprises sont entrées dans ce processus. Nous montons donc progressivement en puissance en engageant un suivi individuel de chacune d'elles pour les aider, pas à pas, étape par étape. J'ai bien l'intention de poursuivre cette action.

L'agroalimentaire, la pharmacie et l'aéronautique restent nos points forts à l'export mais sont plus fragiles.
Il y a des variations conjoncturelles que vous avez raison de souligner. Mais l'évolution de nos filières championnes à l'export est bonne. J'étais récemment à Val-de-Reuil, en Normandie, pour inaugurer une chaîne de production de Sanofi. Elle met au point les vaccins contre la fièvre jaune, mais aussi ceux contre la dengue. Ils sont les leaders mondiaux. Et ce sont ces produits français d'excellence qui sont utilisés partout dans le monde. La chimie, l'agroalimentaire sont toujours des secteurs d'excellence à l'export. Ils le resteront. Quant à l'aéronautique, elle fait partie des véritables fleurons français. Nous avons des carnets de commandes qui font pâlir d'envie ! Nous savons le poids et le dynamisme de ce secteur dans nos deux régions du Sud-Ouest où il fait vivre 120 000 salariés.

L'Allemagne affiche pourtant aujourd'hui de très belles performances dans l'agroalimentaire.
C'est un fait que l'Allemagne monte en puissance sur ce secteur. C'est un des effets à retardement de la réunification allemande et d'une économie innovante et dynamique. Pour autant, l'agroalimentaire reste un domaine de pointe pour la France même si nous devons gérer aujourd'hui, dans certains secteurs que nous connaissons, les conséquences d'un embargo russe difficile à évaluer. Pour le moment, nous restons vigilants et nous nous emploierons, le cas échéant, et avec chacune des filières concernées, à trouver des marchés alternatifs. Nous suivons cela de très près.

Sur quels pays émergents progressons-nous ?
La France a une chance extraordinaire : partout dans le monde émerge une classe moyenne qui adopte de nouvelles habitudes de consommation qui correspondent souvent à l'offre française. De grandes familles à l'export ont été identifiées (la santé, l'agroalimentaire, la ville durable, etc.) pour lesquelles la France dispose d'un immense potentiel. Nous progressons d'ailleurs sur tous les continents. L'Afrique, tout d'abord, qui compte 1 milliard d'habitants, et demain 2 milliards. Nos exportations y progressent de 5,5 % cette année. La France est ainsi l'un des moteurs de l'investissement en Tunisie mais aussi, plus généralement, au Maghreb. Les besoins urbains sont énormes en Afrique et nous pouvons y répondre. Nous avons également une progression régulière de nos exportations vers la Chine, de plus 2 % au premier semestre. L'Amérique du Sud est aussi en progrès. Au premier semestre 2014, le Brésil a représenté 800 millions d'euros de chiffre d'affaires pour nos entreprises. Nous constatons par ailleurs une nouvelle dynamique d'échanges avec les pays de l'Asie autres que la Chine, les pays de l'Asean. Il faut l'accroître.

Les grandes entreprises du Sud-Ouest actives à l'international produisent partout dans le monde. Quel est l'impact pour nos territoires ?
Je n'oublie pas que je suis élu du Lot-et-Garonne qui a payé un lourd tribut aux délocalisations et aux fermetures d'entreprises. Mais il n'y a pas de contradiction entre l'export et le national : Ceva, De Sangosse, Le Bélier, Maïsadour, Dassault, Turboméca, Sanofi sont aussi des entreprises qui produisent



« L'évolution de nos filières championnes à l'export est bonne. » PHOTO XAVIER DE TORRES DE MAXPPP

et qui investissent en France. Les chaînes de valeur sont désormais mondiales. Les ETI leaders à l'international ont une base solide en France où elles investissent dans l'innovation, la recherche et le développement, la modernisation industrielle. Elles n'ont pas l'intention de quitter la France mais ont besoin du monde pour prospérer. Mais nous devons, c'est vrai, être toujours plus vigilants aux délocalisations dumping. Elles existent. Elles sont inacceptables et créent de la souffrance sur nos territoires.

La baisse de l'Euro offre-t-elle une perspective favorable ?
Les récentes déclarations et décisions de la Banque centrale vont dans le bon sens. Nos entreprises ont longtemps subi un « euro trop fort ». Et en commerce extérieur – les entreprises françaises le savent bien un « euro fort », c'est souvent une manière polie de dire un « euro cher ». Mais la monnaie ne doit pas nous exonérer de travailler sur la compétitivité. On s'est trop longtemps contenté de dévaluer dans le passé pour exporter d'avantage. La politique monétaire peut aider. Mais elle n'est qu'un des outils de la compétitivité, pas le seul. Nous devons adapter notre outil industriel pour rester en tête et innover.

Pourquoi l'Allemagne cartonne-t-elle à l'export quand la France plafonne voire décroche ?
J'ai grandi en Allemagne. Il y a dans ce pays des PME très actives, très puissantes à l'export avec un suivi des banques régionales très efficace. Les Länder sont eux aussi très impliqués dans le soutien aux entreprises. Nos régions jouent un rôle essentiel en la matière qui doit être conforté par la réforme territoriale. Les investissements dans l'innovation sont aussi très supérieurs aux nôtres. Le tissu économique est très robuste en Allemagne et très projeté vers l'international. Nous devons y puiser des bonnes pratiques. Mais il ne faut pas idéaliser le « modèle allemand ». Il y a beaucoup de précarité dans la société allemande. Je note que les secteurs en hausse outre-rhin sont à hauts salaires et à haute valeur ajoutée. Il y a aussi une force du dialogue social dans l'entreprise dont il faut savoir s'inspirer car elle permet aux salariés de prendre toute leur part à la vie et aux décisions de l'entreprise.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-BERNARD GILLES

Ces entreprises

INTERNATIONAL Énergie, nautisme, agroalimentaire ou industrie, les entreprises de la région ont compris sur les marchés internationaux. Stratégies et perspectives de ces fleurons aquitains ou charentais



Le soleil ne se couche pas pour Fonroche

La société lot-et-garonnaise basée à Roquefort conçoit et développe de nouvelles unités de production d'énergie, d'abord photovoltaïques, mais s'est diversifiée dans la géothermie et le bio gaz. Ce producteur d'énergies vertes qui emploie 170 personnes pour un chiffre d'affaires de 63 millions d'euros l'an passé se développe désormais à l'international. « En Inde, on recense plus de 80 000 villages qui ne sont pas électrifiés », aime à rappeler Yann Maus, PDG fondateur de Fonroche. Sur le continent africain, le constat est le même. Ces pays émergents représentent donc à ses yeux un marché potentiel considérable. Notamment pour ses centrales solaires XXL, d'ores et déjà implantées au Kazakhstan, à Porto Rico, au Mexique, en Colombie, sans oublier l'Inde : « Dans le désert du Rajasthan par exemple, nous avons investi 46 millions de dollars pour construire deux fermes solaires de 23 MW chacune. De quoi alimenter l'équivalent d'un état. »

Et à en croire Yann Maus, il n'y a pas de raison que cela s'arrête puisque « même sans subvention, le coût de production de l'énergie solaire est inférieur au gaz et au charbon… »

Maïsadour veut augmenter la cadence

Il y a quelques semaines, Maïsadour inaugurait l'agrandissement de son usine de semences en Ukraine. Le groupe y a investi quelque 38 millions d'euros depuis quatre ans. Bien que Maïsadour produise quelques foies gras au Québec, des légumes et du maïs doux au Maroc, la décision d'investir à l'Est de l'Europe a fait l'objet de nombreuses discussions.

« Il y a au fond de notre culture d'entreprise l'idée que la production locale doit d'abord avoir un impact sur l'emploi dans nos régions », admet Michel Prugue, le Président de Maïsadour. Et pourtant, l'unité de production ukrainienne fournit en semences de maïs les marchés russes, biélorusses et ukrainiens. Vu le poids du chiffre d'affaires développé par la coopérative landaise, 1,5 milliard d'euros en 2013, il est surprenant de voir la part prise par l'exportation, moins de 20 %. L'objectif pour la prochaine décennie est d'atteindre les 30 % du CA. Gros exportateur de maïs spéciaux. Maïsadour est le numéro un européen dans ce domaine. L'exportation de maïs génère à l'étranger quelque 100 millions d'euros de chiffres d'affaires. C'est le premier poste. Le groupe exporte aussi 70 % de ses semences de maïs et de tournesol. L'ensemble génère 70 millions d'euros de CA.



Régis Fournier, directeur du développement international de Maïsadour. PH. NICOLAS LE LIÈVRE

Deux axes de travail sur l'export sont à l'œuvre chez Maïsadour. Construire une fonction support commune à toutes les sociétés et les amener à aller chasser en meute. L'entreprise est par exemple sollicitée par la Côte d'Ivoire qui souhaite non pas importer du poulet mais apprendre à nourrir sa population en construisant toute la filière, une prestation de services rémunératrice.

La Chine qui est fortement consommatrice est elle aussi preneuse de ce savoir faire. « Notre marque va du champ à l'assiette, c'est ce que nous devons valoriser sur les marchés » explique Régis Fournier, le directeur du développement international de la coopérative.

Ceva attaque la Chine

Marc Prikazsky, le PDG de Ceva Santé Animale inaugurait à Libourne il y a peu sa nouvelle usine de produits infectieux et de solutions de reproduction pour bovins et annonçait l'envoi pour la Chine d'un premier conteneur de produits injectables. Avec 3 500 collaborateurs dans le monde dont 1 100 en France, y compris dans son siège mondial à Libourne, pour un chiffre d'affaires global de l'ordre de 700 millions d'euros, Ceva entend entrer d'ici à 2020 dans le top 5 des laboratoires vétérinaires mondiaux.

L'entreprise a déjà multiplié par cinq son chiffre d'affaires. Argentine, Canada, Australie, Afrique du Sud… Tous les six mois ou presque, l'entreprise annonce le rachat d'un laboratoire, d'un portefeuille de vaccins ou d'une unité de production, sur un marché lointain.

Aujourd'hui, c'est vers la Chine que Ceva déploie toute sa stratégie. Ceva a monté une première co-entreprise en 2011 avec le groupe Huadu pour devenir le premier producteur chinois de vaccins pour animaux et s'est associé avec les autorités chinoises pour travailler à l'éradication de la Bruxellose en Mongolie Intérieure. En Chine comme partout dans le monde, ses ingénieurs et docteurs nouent des accords de collaboration scientifiques comme celui signé en 2013 avec l'université de Canton. Une étape a été franchie en juillet 2013 par la création d'une entreprise franco chinoise, avec le groupe Hengtong, de produits pharmaceutiques pour la production de porcs et de volailles. Ceva y est majoritaire. Le groupe vise les 100 millions d'euros de CA en 2020 en Asie, les salariés et les cadres dirigeants du groupe gardant la majorité dans les prises de décision. Le meilleur vaccin contre la délocalisation. PHOTO AFP

KSB parle





Le Catamaran Summerland 40 de Fountaine Pajot. PHOTO P.C.

qui s'exportent

que leur croissance dépendait aussi de leur présence

DOSSIER RÉALISÉ PAR JEAN-BERNARD GILLES

toutes les langues



Depuis son site de Dordogne, KSB exporte 75 % de sa production vers le continent asiatique

La filiale française,KSB, d'un groupe allemand spécialisé dans les vannes pour l'industrie en général, emploie 450 salariés à la Roche-Chalais (Dordogne). L'usine est le spécialiste du groupe dans les vannes papillons de haute technologie pour les marchés de l'énergie. C'est sur ce site que KSB a choisi, au début de l'été, de construire une nouvelle usine, un investissement de 12 millions d'euros avec la création de 40 emplois. Le site périgourdin a été choisi en raison de son savoir faire, de la proximité avec les services recherche et développement, toujours localisés en Gironde. L'entreprise réalise 75 % de son chiffre d'affaires à l'export en Europe et en Asie surtout. Elle occupe une place forte sur les marchés du nucléaire et de l'énergie et impose sa technologie, notamment dans l'équipement des nouvelles unités flottantes d'exploitation de gaz offshore et de transfert sur les super-méthaniers.

La nouvelle gamme Triodis, produite dans la nouvelle usine, permettra de fabriquer des pièces encore plus grosses avec un pont roulant pouvant lever jusqu'à 40 tonnes « Les gisements sont de plus en plus éloignés des côtes et ont besoin de terminaux de regazéification flottant », explique Philippe Bagard, le directeur de l'usine. Avec lui à ses côtés, une équipe support de quelque 110 personnes d'ingénieurs, de techniciens et de commerciaux en relation avec le monde entier. « Ici on parle anglais, allemand, espagnol, néerlandais et italien », précise le patron de l'usine. Un atout qui ne sera pas de trop pour répondre à une demande croissante sur un marché mondial de l'énergie aujourd'hui en plein rebond.



ARCHIVES PATRICK BERNIERE / « S.O. »

Lauak vise l'Amérique

La société basque Lauak surfe sur les formidables cadences de production d'Airbus dont elle est devenue l'un des principaux partenaires pour les pièces de chaudronnerie et de soudage. Elle ne cesse d'investir sur les terres où elle est née, à Ayhere près d'Hasparren, mais aussi à l'Isle-Jourdain, dans le Gers, où elle va réunir deux sociétés de mécanique de précision. Son chiffre d'affaires est désormais voisin de 80 millions d'euros avec quelque 820 salariés.

Lauak a de belles perspectives avec les nouveaux programmes de l'A 350 et de l'A 320 néo : « C'est justement parce que les choses vont bien pour notre société aujourd'hui que nous devons anticiper les étapes suivantes », explique Mikel Charriton, le directeur général du groupe fondé par son père. Le constructeur européen représente aujourd'hui plus des deux tiers du carnet de commandes de Lauak qui travaille aussi pour Dassault Aviation.

Aujourd'hui l'industriel ne réalise qu'à peine 5 % de son chiffre d'affaires à l'international. Lauak a engagé, il y a quelques mois, une réflexion stratégique pour élargir le champ de ses clients. Il est sur le point de conclure un accord avec le constructeur brésilien d'avions régionaux Ambraer. Un marché, s'il est conclu, qu'il adressera depuis sa base industrielle basque et son unité de production portugaise où le groupe emploie 260 salariés.

Deuxième étape, l'entrée sur le marché américain, les terres de Boeing, un rêve pour Jean Marc Charriton, le fondateur. « Mais il n'est pas possible d'entrer chez Boeing ou l'un des ses sous-traitants majeurs en produisant en Europe », explique Mikel, son fils. L'objectif de l'entreprise à l'horizon 2018 est de donc de mieux répartir son portefeuille d'activité sur les deux continents.



Le Bélier, l'entreprise monde

Philippe Dizier dirige les Fonderies du Bélier, sous-traitant de rang deux de l'industrie automobile. Avec 40 % de part de marché dans le monde, l'entreprise est le leader dans la fabrication de composants de sécurité en aluminium.

Les constructeurs allemands sont ses principaux clients mais Ford, PSA ou Renault-Nissan sont aussi ses partenaires. Et si elle est aujourd'hui une entreprise monde avec cinq usines en production en Europe, en Asie et aux Etats-Unis depuis la première inaugurée au Mexique au début des années 2000, elle a conservé à Vérac(Gironde) son siège social, ses laboratoires de recherche et développement et ses forces marketing et commerciales.

Mexique, Hongrie, Serbie, Chine, tout au long de la décennie 2000, le Bélier a investi dans le monde entier pour rester au top.L'entreprise emploie aujourd'hui 2 600 salariés et moins de 100 à Vérac. Le coût global de production est divisé en moyenne par cinq dans les contrées lointaines.

C'est sans doute la flexibilité de cet outil industriel mondial qui a permis à l'entreprise de surmonter une crise du marché automobile en 2009 qui l'a mis dans le rouge plusieurs années de suite.

Elle a lancé de nouveaux produits, remis son chiffre d'affaires dans la bonne direction à 237 millions d'euros en 2013 et s'est désendettée. Au mois de juillet dernier, Le Bélier a acquis le groupe chinois HDPCI qui possède deux usines en Chine et une en Hongrie.

Fountain Pajot change de cap

Lorsqu'en 2008, Fountain-Pajot est frappé, comme l'ensemble du marché du nautisme, par la crise, une cassure s'opère dans la manière dont la société de Charente-Maritime aborde les marchés extérieurs. Aujourd'hui Fountain-Pajot réalise 85 % de son chiffre d'affaires de 50 millions d'euros en vendant ses bateaux hors de France. C'est vers les pays émergents où la classe moyenne a pris de l'essor ces dernières années que les efforts ont été portés.

Deuxième étape de la reconquête: les Etats Unis. Le marché est important, concurrentiel et fonctionne plus qu'en Europe sur le crédit. Aujourd'hui la Russie, l'Australie ou la Turquie font aussi partie des pays cible de Fountain Pajot, résolu à diversifier géographiquement une clientèle qui garde une affection particulière pour ces produits made in France.









Aquitains de l'année : les lau

L'an dernier, notre prix des Aquitains de l'année avait mis en exergue une tendance forte des fleurons de l'économie régionale : l'ouverture aux nouveaux marchés et la conquête de nouveaux mondes. Cette tendance oublieuse des frontières et du « jetlag », esquissait un traceur, véritable antidote aux vents contraires.

En 2014, elle est plus que jamais d'actualité, mais le palmarès dévoilé dans les pages qui suivent imprime une autre vérité du moment. Celui du retour à une économie du bon sens. Une économie proche de nos quotidiens, de nos préoccupations et souvent connectée à une activité traditionnelle. Mais pour ces entreprises, la tradition a su épouser la nouvelle donne. Ainsi, depuis 1870 la société Dacquoise Castex qui utilise plumes de canards ou d'oies pour la literie, s'est taillée une place de choix dans le haut de gamme et dans la fabrication de couettes et d'édredons de luxe. Le groupe Euralis, basé à Lescar, rassemble aujourd'hui 12 000 agriculteurs et plus de 5 000 salariés. Mais ce groupe coopératif est avant tout reconnu pour des pôles de compétences aussi divers qu'innovants (pôle semence parmi les leaders européens, solutions mobiles d'embouteillages, activité de traiteur. . .) En Gironde, Franck Allard, un des courtiers d'assurance les plus performants de France, est l'inventeur de l'assurance moto verte. Sa société basée à Mérignac emploie aujourd'hui 900 personnes. Isoweck à Marmande se déploie également depuis 35 ans sur un chantier aussi banal que capital : le calfeutrage de l'habitat. Sa société d'isolation par soufflage qui s'attaque au marché des particuliers, est aujourd'hui leader national chez les professionnels.

Dans les pages qui suivent vous découvrirez des exemples de la vitalité économique périgordine. Et si la curiosité vous pique, allez donc sur notre site internet découvrir ceux qui innovent dans les départements voisins.

www.sudouest.fr/economie

Le prix, mode d'emploi

La première étape du Prix des Aquitains de l'année a consisté à sélectionner dans les cinq départements des entreprises fiables et performantes. Cette opération est le fruit d'une collaboration pédagogique entre les étudiants de Kedge Business School, les journalistes de « Sud Ouest » et la Banque Populaire Centre Atlantique.

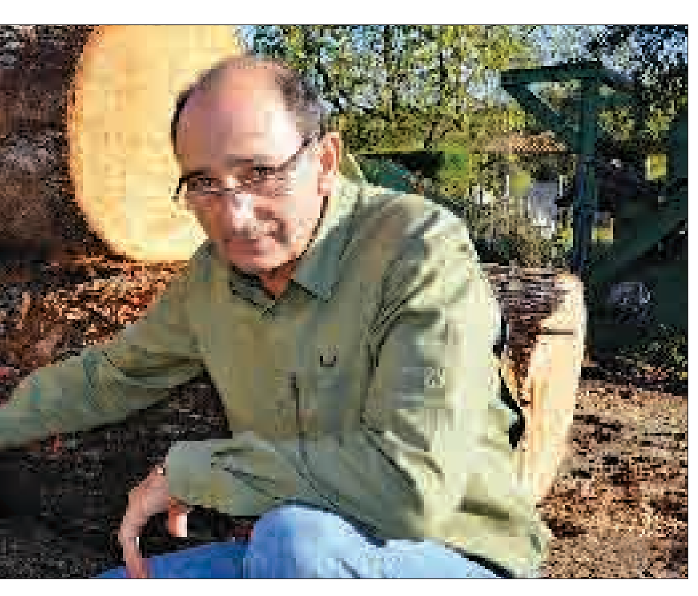
Pour dresser leur liste, les étudiants se sont appuyés sur les données fournies par Pouey International, société spécialisée dans l'information commerciale garantie et le recouvrement de créances.

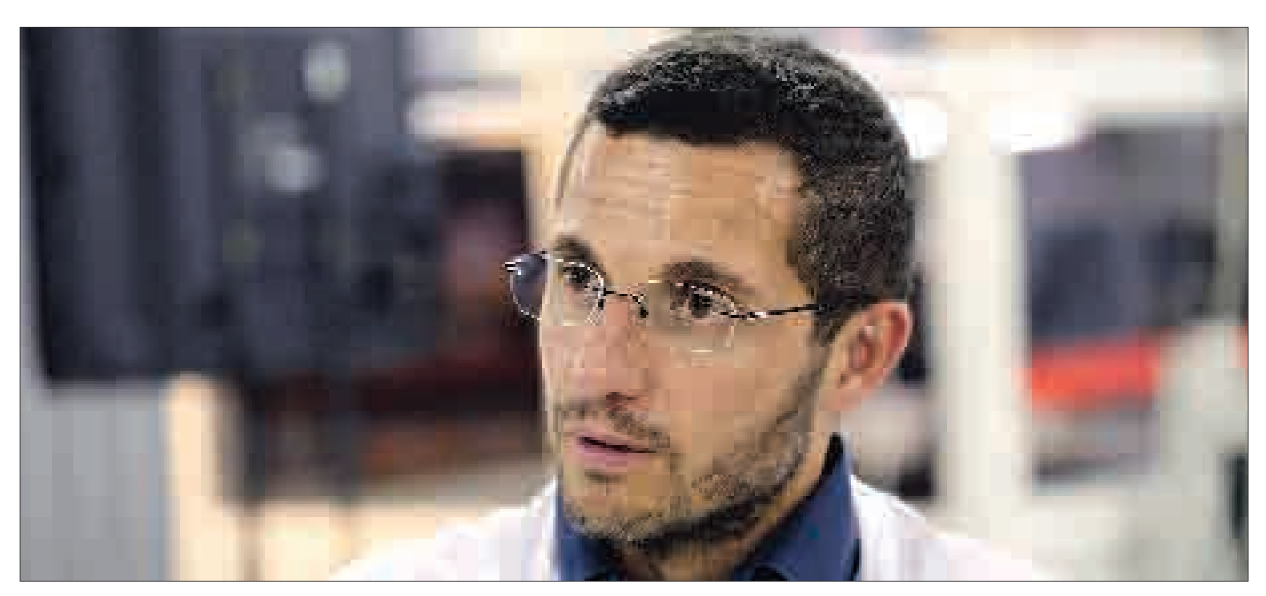
Dans un second temps, un jury, sous la houlette de Jean Bernard, Président-directeur général du Groupe Bernard, constitué de personnalités du monde économique régional (lire pages suivantes) et animé par un journaliste de Sud Ouest, a retenu les huit sociétés les plus performantes de l'année en Dordogne.

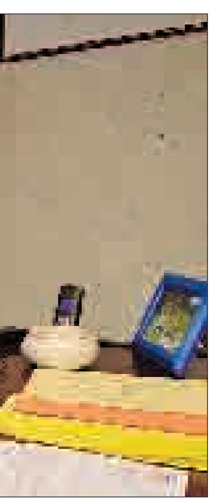
Deux dirigeants ont été élus Aquitains de l'année au niveau départemental.

La dernière mission du jury était de désigner un lauréat régional parmi les dix prétendants. Il sera dévoilé le 2 décembre lors de la dernière soirée des Aquitains de l'année à Bordeaux.

Vous pourrez par ailleurs lire dans Sud Ouest du 4 décembre le récapitulatif intégral du palmarès, département par département.











réats de votre département

Un retour en force de l'économie traditionnelle

POINT DE VUE Interview de Patrick Venries, directeur général délégué et directeur de la publication de « Sud Ouest », et de Christian Chapothin, directeur général adjoint de la Banque Populaire Aquitaine Centre-Atlantique, avant la remise des prix des Aquitains de l'année

« Sud Ouest ». Quel sens a le prix des Aquitains de l'année pour « Sud Ouest » ?
Patrick Venries. La première vocation de « Sud Ouest » est d'informer les habitants de l'Aquitaine et au-delà grâce à la diffusion numérique des informations que nous traitons.

La seconde, complémentaire, est de jouer le rôle de médiateur de notre région, comme nous l'avons fait cette année avec la campagne SOS Littoral. « Les Aquitains de l'année » entrent dans cette stratégie de porte-parole des gens de la région. En l'occurrence, des femmes et des hommes qui, avec leurs salariés, animent et font vivre notre communauté.

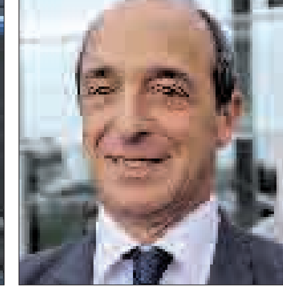
Comment jugez-vous le cru 2014, pour sa huitième édition ?
P.V. Nous avons cette année une sélection renouvelée d'entreprises petites, moyennes ou grandes qui font le dynamisme de nos territoires. Nous constatons le poids persistant et la performance des entreprises traditionnelles qui proposent des services ancestraux comme les transports, l'alimentaire ou les soins, ce qui est une caractéristique de ce palmarès 2014.

Les entreprises de la révolution numérique en cours, largement primées les années passées, sont moins nombreuses dans notre palmarès, fondé sur des critères économiques exigeants. Mais tous nos lauréats utilisent largement les technologies du numérique, ou y adaptent leurs besoins, preuve qu'elles les diffusent désormais dans l'ensemble des secteurs d'activité économique.

L'information économique va-t-elle se développer dans « Sud Ouest » et sur sudouest.fr ?
P.V. L'information économique va se développer dans « Sud Ouest » avec la création prochaine d'une nouvelle page éco dans le journal et la montée en puissance de notre fil éco quotidien numérique qui, sur sudouest.fr, va devenir la référence majeure de l'information économique de la région.

En cette période de crise, quel sens a le prix Aquitains de l'année ?
Christian Chapothin. Ce prix est un excellent moyen de prouver que les entreprises en Aquitaine continuent d'être dynamiques dans une région qui reste attractive. C'est un message positif. Ce prix fait également figure de récompense pour les chefs d'entreprise qui, malgré une situation économique contrainte, ont continué à prendre des risques et à entreprendre.
C'est cette créativité et ce courage que nous souhaitons mettre à l'honneur.





Patrick Venries et Christian Chapothin

Que nous enseigne ce palmarès 2014 ?
C.C. L'étude de ces dossiers rend compte de la réalité des secteurs et des besoins des différentes structures. Nous sommes fiers de constater qu'un bon nombre de nominés de Dordogne sont des entreprises que nous connaissons très bien puisque nous les accompagnons depuis plusieurs années. Nous sommes heureux de voir que la relation apportée par nos équipes et qui est basée sur la réactivité, la confiance et la qualité d'un service personnalisé porte ses fruits. La sélection 2014 est un bon millésime d'entreprises méritantes et bien ancrées dans le territoire. Toutes présentent un développement significatif. Ce palmarès équilibré a requis une certaine exigence pour départager les candidats.

Comment percevez-vous la situation économique générale dans le Grand Sud-Ouest en cette fin d'année ?
C. C. Globalement, l'Aquitaine n'échappe pas au contexte général délicat du pays. Un point positif concerne les indiateurs PIB de la région, qui sont meilleurs que la moyenne des indicateurs régionaux. D'autre part, les encours prêtés aux entreprises et aux professionnels sont toujours en croissance, malgré une baisse relative par rapport aux années précédentes. Concernant le domaine du commerce et du tourisme, la belle arrière-saison que nous connaissons actuellement vient compenser les effets d'un été difficile. Enfin, il faut savoir que notre volonté de soutenir les projets d'investissements demeure intacte, tout comme notre vigilance sur la gestion des risques au quotidien.

Le jury et les deux lauréats

Présidé par Jean Bernard, Président-directeur général de la Financière Bernard, holding de la société Millesima, le jury des Aquitains de l'année a délivré les deux trophées départementaux à Inovelec et Chromadurlin



Les membres du jury. PHOTOS STÉPHANE LARTIGUE

PRÉSIDENT DU JURY

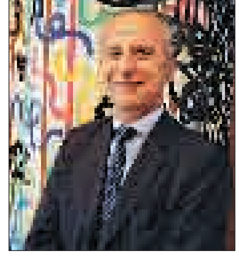
Jean Bernard

Président-directeur général de la Financière Bernard, holding de la société Millesima

« Dans tous les territoires de la région, nous avons identifié des hommes et des femmes qui conduisent leurs entreprises avec passion, énergie et savoir-faire. Nos lauréats sont solides. Ce palmarès est réconfortant. »

B.P.A.C.A

Lionel Gourgues



Directeur marchés, entreprises et ingénierie à la Banque Populaire Aquitaine Centre-Atlantique

« Nous ne nous sommes pas trompés cette année avec ce palmarès qui reflète une capacité de nos entreprises à se battre sur tous les fronts pour conjurer la crise. »

JOURNAL SUD-OUEST

Patrick Venries

Directeur de la publication de Sud-Ouest

« On assiste avec ce palmarès 2014 à un retour en force des acteurs de l'économie traditionnelle, ceux qui produisent ou offrent des services sur nos territoires du Sud-Ouest. »

KEDGE

Jean-Luc Faye



Directeur de la formation continue à la Kedge Business School

« On a très bien senti cette année, alors que la conjoncture est morose, que les entreprises qui résistent ou qui se développent sont celles qui ont misé depuis longtemps sur l'innovation. »

BPI FRANCE

Clotilde Lavaud



Responsable crédit à BPI France

« Prise de risque, efforts de recherche et de développement, management de l'innovation forment le cocktail gagnant des entreprises aquitaines de l'année 2014. »

POUEY INTERNATIONAL

Bertrand Lacampagne



Président du directoire de Pouey International

« Ce palmarès atteste d'une très grande variété de profils d'entreprises et de secteurs d'activité de notre région et leur belle santé. Il nous donne à tous du tonus et des raisons d'espérer. »

O.E.C.A

Anne Jallet-Auguste

Présidente de l'ordre des experts-comptable d'Aquitaine

« Il ya eu d'avantage consensus cette année au sein du jury pour désigner les lauréats qui témoignent tous d'une réelle implication des équipes de managers à tous les niveaux »

ÉLECTRONIQUE

Innover sur tous les marchés


Jean-Philippe Guglielmi créateur et dirigeant d'Inovelec. PHOTO ARCHIVES ARNAUD LOTH/ «SO»

Âgé de 26 ans à peine, Jean-Philippe Guglielmi, ingénieur « généraliste » comme il se définit lui-même, ayant cumulé des expériences dans le domaine de l'électronique, a senti le besoin de créer « une petite structure hyper réactive, qui puisse proposer du service, du service et encore du service à ses clients ». Il crée alors PLS, dont il base le siège au Gour de l'Arche, à Périgueux. C'était en 2000.

Aujourd'hui, le groupe Inovelec représente bientôt 300 employés et un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros. « Notre force, c'est de travailler dans tous les secteurs : l'industrie, l'automobile, le médical, l'aéronautique et l'énergie. Il ne manque que le ferroviaire, et nous voulons justement développer cette activité. » Quand un secteur souffre, l'activité des autres permet de se maintenir.

Autre spécificité, Inovelec a un portefeuille de 170 clients dont le plus important ne représente pas plus de 5 % du chiffre d'affaires global. L'objectif, dorénavant, est d'arriver à un chiffre d'affaires de 60 millions d'euros d'ici 4 à 5 ans.

Tout s'est très vite développé pour PLS, dans les années 2000. « On s'est mis à fabriquer des prototypes, des pré-séries puis des séries dans le domaine de l'électronique », raconte l'entrepreneur. En 2002, il fallait s'agrandir. Jean-Philippe Guglielmi déménage alors sa société à Boulazac, où elle se trouve encore aujourd'hui. « Globalement, nous avons doublé notre chiffre d'affaires tous les ans », précise le PDG.

En 2005, Jean-Philippe Guglielmi, aujourd'hui âgé de 41 ans, a créé un bureau d'étude électronique à Bordeaux. « Cela nous a permis d'aller en amont de la réalisation. » Puis, en 2007, il a racheté une entreprise en difficulté, à Boé, près d'Agen. Le groupe, quant à lui, a été créé en 2008. « On a poursuivi notre développement en rachetant une société au Maroc. Actuellement, elle emploie 75 personnes et on devrait passer à 100 personnes d'ici la fin de l'année. » Pourquoi le Maroc ? « Tout simplement parce que nous ne pourrions pas faire en France ce que nous faisons là-bas. Il y a un savoir-faire très important et très intéressant notamment sur la fabrication des câbles. » À chaque fois qu'une personne est employée au Maroc, une autre l'est en France. Enfin, Inovelec détient aussi une société à Uzerche. Mais Jean-Philippe Guglielmi n'envisage en aucun cas de déménager de Boulazac. «C'est ici qu'est le cœur du groupe et cela restera comme ça.»

EURYDICE BAILLET

ACTIVITÉ :
développement et fabrication de produits électroniques
DATE DE CRÉATION :
21 mars 2000
DIRIGEANT :
Jean-Philippe Guglielmi
EFFECTIF :
250 personnes (300 d'ici la fin de l'année)
CHIFFRE D'AFFAIRES :
25 millions d'euros

COSMÉTIQUE

L'avenir à l'international de Chromadurlin


Anne Challe, directrice générale de ChromaDurlin Fareva
PHOTO ALAIN MAZALREY

Alors que de nouvelles unités de conditionnement doivent ouvrir outre-Atlantique, le site de Bergerac-Creysse conforte sa position stratégique de centre d'expertise. Le fabricant de vernis Chromadurlin poursuit sa mutation. Filiale du Groupe Italien Chromavis, racheté en 2013 par le groupe français Fareva, l'entreprise de cosmétique se redéploie actuellement à l'échelle du globe pour se rapprocher de sa clientèle. Alors que de nouvelles unités de conditionnement doivent ouvrir prochainement au Brésil et aux États-Unis, c'est le site historique de production de Creysse qui sera chargé de les approvisionner en produits intermédiaires, produits qui constituent la composante essentielle des Vernis à ongles.

Chaque année, l'usine produit environ 5 000 tonnes de bases antisédimentantes et de bases colorantes, dont une grande partie s'exporte dans le monde entier. « Avec l'ouverture des sites de conditionnement Brésilien et Étasunien, l'unité de Creysse alimentera nos nouveaux sites de conditionnement », explique la directrice générale de l'entreprise, Anne Challe.

Dans cette configuration à venir, le département de Recherche et Développement de Bergerac gardera la place de premier choix qu'il occupe actuellement. L'équipe qui la compose continuera son travail de recherche et d'identification de nouvelles matières afin de proposer à ses clients des formules de plus en plus performantes et un éventail coloriel constamment renouvelé. « Le vernis doit se réinventer en permanence, d'où l'importance de compter sur un vrai centre d'expertise et d'excellence comme celui que nous avons à Bergerac », souligne Anne Challe.

Attirer du personnel qualifié sur place n'est pas toujours simple, compte tenu de l'enclavement encore relatif du Bergeracois, mais le dynamisme de l'entreprise est un puissant facteur d'attractivité auprès de la main-d'œuvre potentielle. « L'activité vernis est considérée par Chromavis/Fareva comme un secteur de développement stratégique pour le groupe », rappelle la directrice générale de Chromadurlin.

ÉMILIE DELPEYRAT

ACTIVITÉ :
Formulation et fabrication de vernis à ongles
DATE DE CRÉATION :
1980. L'entreprise a été rachetée en 2010 par l'Italien Chromavis, qui a lui-même été racheté en juillet 2013 par le groupe français Fareva.
DIRIGEANT :
Anne Challe, directrice générale de ChromaDurlin Fareva
EFFECTIFS :
80 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES :
Non communiqué

Ces six autres entrepren

NOMINÉS Issues de secteurs aussi divers que variés, ces six sociétés ont également retenu l'attention du jury et il s'en est fallu de peu pour qu'elles figurent au palmarès. Gros plan sur ces succès Périgourdins

FILIÈRE BOIS

Delord aime le chêne



Patrick Delord
PHOTO HERVÉ CHASSAIN

ACTIVITÉ :
Exploitation forestière, scierie et tonnellerie (en Gironde)
DATE DE CRÉATION :
1933 à Tocane Saint-Apre
DIRIGEANT :
Patrick Delord
EFFECTIF :
44 personnes (14 en Gironde)
CHIFFRE D'AFFAIRES :
11,7 millions d'euros

Troisième génération dans le métier, Patrick Delord, gérant de la scierie du même nom, a fait passer cette PME à la vitesse supérieure en se spécialisant et en s'équipant. Elle se consacre à plus de 90 % au chêne. En 2001, il crée la Tonnellerie bordelaise à Martillac en Gironde, où sont fabriquées 4 500 barriques par an avec du bois scié en Dordogne. On les retrouve dans de grands crus de Bordeaux et dans le Cognac. Une production qui s'exporte à 50%.
De plus, la scierie a une belle production pour la charpente avec des exportations en Grande-Bretagne, pour les parquets vers la Belgique et l'Allemagne, ainsi que pour les cercueils en lien avec l'entreprise périgordine Bernier. Elle a aussi développé des produits pour les aménagements paysagers haut-de-gamme.
Elle s'est équipée d'un scanner qui analyse les bois, d'un poste de commande bardé d'écrans vidéo et d'une mécanisation très poussée. Sur le parc à bois, une nouvelle grue vient d'être installée : un investissement de 350 000 euros.
HERVÉ CHASSAIN

CLIMATISATION

Le froid du Périgord



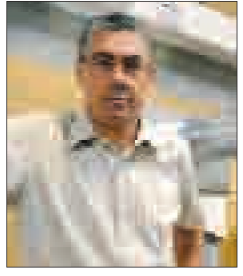
Patrick Delanes
PHOTO H.C.

ACTIVITÉ :
Installation et maintenance d'appareils de réfrigération, de cuisine et de climatisation
DATE DE CRÉATION :
1996
DIRIGEANT :
Patrick Delanes
EFFECTIF :
40 personnes (entre Boulazac, Creysse et Villefranche de Rouergue)
CHIFFRE D'AFFAIRES :
6,5 millions d'euros

Avec son CAP d'électromécanicien en poche Patrick Delanes a commencé par travailler chez un frigoriste, où il a tout appris sur le terrain, avant de créer sa propre entreprise. Ainsi est né Périgord Froid, dont l'activité n'a cessé de se développer de la Gironde à l'Aveyron.
Il a commencé par le froid pour les commerces avec les bouchers et les charcutiers, avant de s'étendre aux grandes surfaces. Parmi ses fiertés, il y a par exemple l'hypermarché Leclerc de Trélissac, remodelé il y a deux ans « avec un système de récupération de chaleur sur les frigos qui permet de chauffer tout le magasin et la galerie marchande. »
L'entreprise a aussi développé un nouveau créneau depuis son agence bergeracoise : le froid pour la vinification. Six installations ont été réalisées cette année, grâce à un bouche-à-oreille efficace.
La qualité du dépannage,« 24 heures/24 et 7 jours/7 » est cruciale pour une telle entreprise. Un professionnel ne peut se permettre de perdre toute sa marchandise à cause d'un frigo qui tombe en panne un week-end.
H.C.

VENTILATION

MVN change d'air



Michel Bodin
PHOTO H.C.

ACTIVITÉ :
Conception et réalisation de systèmes de ventilation de logements rénovés
DATE DE CRÉATION :
2003
DIRIGEANT :
Michel Bodin et Guy Urvoy
EFFECTIF :
20 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES :
4 millions d'euros

Inventeurs d'un système de mécanisation de ventilation naturelle basse pression, adapté aux logements collectifs en rénovation et économe en électricité, Michel Bodin et Guy Urvoy sont devenus industriels en créant leur entreprise. Leur société MVN, installée à Notre-Dame de Sanilhac, conçoit et fabrique des machines qui renouvellent l'air intérieur. Leur défi est d'obtenir, dans des logements rénovés, des performances proches de celles du neuf. L'application du Grenelle de l'environnement devrait développer largement ce marché.
Des prix et des aides ont salué leurs innovations et ont permis de développer la société qui s'est fait un nom dans le monde du traitement de l'air avec ses solutions sur mesure. Ces systèmes sont installés depuis des années dans de nombreuses HLM de Dordogne. Les produits de MVN sont diffusés dans toute la France auprès des professionnels et un bureau a été ouvert à Paris, où le marché de la rénovation est énorme. L'entreprise est certifiée ISO 9001 (qualité) et ISO 14001 (environnement).
H.C.

TRANSPORT

Peyrou transporte tout



Gilbert Peyrou
PHOTO H.C.

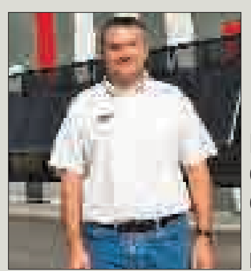
ACTIVITÉS:
Transport de marchandise, négoce de sables et granulats
DATE DE CRÉATION:
1980, siège à Bertric-Burée
DIRIGEANT:
Gilbert Peyrou
EFFECTIF :
152 personnes (avec l'agence de Gironde)
CHIFFRE D'AFFAIRES:
20 millions d'euros

35 ans après avoir créé sa société de transports avec un seul camion, Gilbert Peyrou est à la tête d'un groupe de 125 véhicules, toujours basé près de Ribérac. Il est devenu l'un des plus gros transporteurs de Dordogne. Ses camions accomplissent 6 000 voyages par mois et font 14 millions de kilomètres par an ! Dans ce secteur ultra-concurrentiel il se bat sur tous les fronts avec sa spécialité du vrac (granulats, céréales, déchets…) et en se diversifiant pour répondre aux entreprises de Dordogne (palettes, cercueils) mais aussi liquides et pulvérulents. « Nous évitons qu'un seul client dépasse les 10 % de notre chiffre d'affaires » précise le PDG. Très organisé et très rigoureux, le chef d'entreprise accorde aussi une large place à la formation de ses équipes : deux personnes à temps plein assurent ces missions, que ce soit pour la conduite économique, l'arrimage ou l'informatique. Toute la flotte de camions est depuis 1987 équipée d'informatique embarquée reliée par satellite.
H.C.

eurs ont aussi séduit

MATÉRIAUX STRATIFIÉS

Polyrey en plein rebond


Damien Larue, directeur d'usine chez Polyrey PHOTO LOIC MAZALREY

ACTIVITÉ :
Production de stratifiés pour particuliers, entreprises et collectivités.
DATE DE CRÉATION :
1956
DIRIGEANT :
Tim Person, président du groupe Wilsonart comprenant Polyrey
EFFECTIFS :
600 salariés, dont 520 en Dordogne, sur le site de Baneuil et 40 en Corrèze.
CHIFFRE D'AFFAIRES :
117 millions d'euros

Bonne nouvelle : Polyrey va mieux. Après plusieurs années difficiles, l'entreprise installée à Baneuil a même renoué avec une croissance à deux chiffres l'an dernier. Malgré la crise qui frappe les pays européens, Polyrey a su maintenir ses positions dominantes en France et en Angleterre grâce à une politique d'innovation renforcée. Alors que les champs d'application du stratifié sont de plus en plus diversifiés, le département de recherche et développement de l'entreprise intensifie ses efforts pour améliorer à la fois le design de ses produits mais aussi leurs propriétés. « Nous évoluons dans un secteur où le besoin de différenciation est capital », confirme Damien Larue, directeur de l'usine de Polyrey qui a également investi dans la modernisation de son outil de production. Fin 2012, le nouvel actionnaire du groupe Wilsonart auquel appartient Polyrey, a financé l'aménagement d'une nouvelle chaufferie à vapeur, estimée à 5 M€. « On peut espérer réduire les coûts de 3M€ par an », estime Jean-Louis André, le directeur financier de Polyrey.
ÉMILIE DELPEYRAT

PSYCHO-GÉRIATRIE

Un centre de référence


Pierre Malterre et Luc Lassagne PHOTO ARNAUD LOTH

ACTIVITÉ :
Centre de soin spécialisé Alzheimer
DATE DE CRÉATION :
1991
DIRIGEANTS :
Pierre Malterre gérant, Luc Lassagne directeur, Geneviève Demoures chef de service
EFFECTIFS :
69 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES :
5 millions d'euros

Adossé au groupe de la clinique Francheville de Périgueux, le centre de soin en psycho gériatrie le Verger des Balans installé à Annesse-et-Beaulieu est un établissement de référence dans la lutte contre la maladie d'Alzheimer.
Ces bâtiments discrets et très clairs aux portes fermées, sont conçus comme des lieux de vie avec le moins de signes médicaux possibles. L'expertise de Geneviève Demoures, reconnue bien au-delà de Périgueux, a permis de créer ici une filière de soin complète de l'apparition de la maladie jusqu'à la fin de vie avec un Ehpad spécialisé (52 lits), un service de soins de suite (12 lits) et un centre de jour (12 lits).
Un établissement privé qui assure des consultations dans toute la Dordogne et la formation de personnels. Le modèle économique du secteur de la santé est complexe : les développements sont soumis aux habilitations officielles longues à obtenir, bien que les demandes de malades soient très importantes.
H.C.

TROIS QUESTIONS À...


THOMAS FROEHLICHER
Directeur Général de Kedge Business School.

1 Où en est Kedge dans le processus de fusion engagée il y a une année maintenant ?
Cette fusion, décidée en 2012, est récente et nous devons encore travailler pour y mettre plus de collectif et de lien. D'ici quelques semaines à l'issue d'une réflexion collective, nous serons en mesure d'apporter une vision claire et opérationnelle de la mise en place du plan stratégique qui a présidé à la création de KEDGE BS. Mais déjà des éléments tangibles démontrent notre capacité à atteindre nos ambitions pour figurer parmi les meilleures Business School en Europe.

2 Pourquoi Kedge s'implique t-elle, à travers ses étudiants du master en formation continue, à ce prix de l'Aquitain de l'année ?
KEDGE BS est une école d'envergure mondiale ancrée dans ses territoires. La proximité avec les entreprises est au cœur de nos activités de formation. C'est vrai pour les étudiants en formation initiale comme pour les cadres d'entreprise qui viennent chercher les compétences pour évoluer dans leur carrière.
Le Prix L'Aquitain de l'année est une formidable application pour nos étudiants du Master ESC en formation continue, car il permet à ces professionnels de la région de découvrir et d'analyser le tissu économique régional. Mais ce prix est aussi un authentique révélateur de talents. Grâce au travail des étudiants mené avec Sud Ouest, la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique et Pouey International, il permet chaque année de valoriser des entreprises performantes et des dirigeants engagés dans notre région.

3 La cérémonie de remise du prix régional aura lieu cette année à Kedge le 2 décembre. Pourquoi cela a-t-il du sens pour vous ?
KEDGE a pour signature « create-share-care » car notre école a pour vocation de stimuler le partage et la création de valeur, dans tous les sens du terme. En accueillant la finale du Prix Les Aquitains, nous sommes partie prenante d'un instant de vie très fort pour les entreprises de la région.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-BERNARD GILLES

Dossier

Les épiceries de qua

CIRCUITS COURTS

Les boutiques de producteurs se multiplient à Périgueux depuis un an, confirmant la tendance des « locavores »

ADRIEN VERGNOLLE
a.vergnolle@sudouest.fr

Il faudra penser un jour à décorer l'inventeur des « drives », ces supermarchés qui permettent de ne pas passer des heures dans les rayons. Dix minutes pour s'offrir le strict nécessaire sur internet, un coup de voiture pour aller chercher tout ça et hop! Nous voici dispos pour flâner en ville, c'est-à-dire à la campagne : depuis un an, les boutiques de producteurs se multiplient dans la capitale du Périgord.

Légumes de saison, beaux, bons et bio : c'est un peu le marché tous les jours. Une nouvelle économie ? Possible. Car sous la houlette de la Chambre d'agriculture, depuis moins de dix ans c'est toute une filière du circuit court qui se développe en Dordogne : la marque fanion « Saveurs du Périgord » qui a fait entrer les agriculteurs dans les grandes surfaces (lire par ailleurs), la plateforme Mangeons 24 pour nourrir les cantines en produits locaux et les épiceries en ville. Tout pour répondre à cette tendance de fond des « locavores », ces nouveaux consommateurs urbains avides de produits du cru, quitte à délaisser les rayons frais des grandes surfaces. La corrélation avec les drives n'est pas scientifiquement prouvée, mais certains producteurs y croient : dans une société où tout va trop vite, les locavores prennent désormais le temps pour chercher le légume du coin, et surtout s'il est « moche » – comme le dit la pub d'un gros distributeur – garantie d'un produit vrai, non calibré. Et comme au marché, dans les boutiques de producteurs, « tout est tracé », résume Annie-France Lasfargeas, qui gère le secteur de la vente directe à la Chambre d'agriculture.

Rapprocher la ville de la campagne

Visons l'agglomération de Périgueux : il y a les trois épiceries solidaires de Boulazac, Chamiers et du quartier du Gour-de-l'Arche , garnies de produits locaux (1), deux boutiques associatives – l'Agora des champs à Boulazac, Campagne production à Périgueux – et deux magasins privés, Bon poids et compagnie devant la mairie de Périgueux, et le Fermier bio, rue Saint-Front. À chaque fois, on trouve dans ces rayons les produits d'une cinquantaine de producteurs « apporteurs » – parfois les mêmes d'une boutique à l'autre.

Les modèles administratifs diffèrent, pas l'enjeu : rapprocher consommateur et producteur, et la ville de la campagne. C'est réussi : Campagne productions fait un tabac dans le quartier du Toulon (juste à côté du drive de Leclerc) et Bon poids et compagnie est devenu incontournable, au point de proposer les produits à la découpe. « On a recréé des épiceries de quartier », résume Michel Olivier, chef du service Tourisme et promotion à la Chambre d'agriculture, qui orchestre tous les projets de circuit court en Dordogne. « Ce maillage qui n'existait plus revient. »



« Campagne production», magasin associatif, et « Le Fermier Bio », créé par Laure Fourgeaud,

Le panier moyen dépasse 25 euros

En bonus, on y apprend la saisonnalité des produits sans payer plus cher qu'au marché. « On n'empêchera pas les gens qui le veulent de manger des fraises en février. Mais le but n'est pas de détrôner la grande distribution, on propose autre chose », explique Annie-France Lasfargeas. Produits laitiers, fruits et légumes, viandes : on trouve de tout dans les boutiques, et bio le plus souvent, ou garantie par une IGP (Indication Géographique Protégée).

Une étude de 2013 de la Chambre d'agricul-

L'étagère en plus

Acheter son pesto entre le café et l'addition, se payer une marinière et revenir avec des filets de maquereaux : à Périgueux, c'est possible

Au Café Louise, Olivier Benoît-Gonin a installé une épicerie italienne. PHOTO T. M.

Ils sont de plus en plus nombreux, petits commerçants, à développer un rayon alimentaire en marge de leur activité. Au Café Louise par exemple, restaurant en vue de Périgueux, on trouve à la vente des produits italiens qui, à une exception près, ne sont pas utilisés pour la confection des plats. « On n'est pas des épiciers. C'est vraiment pour le plaisir de partager des produits qui sortent de l'ordinaire. Je trouve sympa que, dans une ville de 28 000 habitants, on puisse trouver des pâtes de classe mondiale », explique Olivier Benoît-Gonin, un paquet de Pasta Setaro entre les mains. Étirées dans des moules en bronze, séchées par la brise du golfe napolitain, les adresses qui les proposent en France se compteraient sur les doigts d'une main. Le restaurateur fait valoir l'esprit de convivialité plutôt que le business que procure ce petit espace : « Financièrement, ce rayon n'a pas d'intérêt. » Il goûte davantage l'idée du client qui prolonge le plaisir du repas italien à la maison avec des produits d'exception. D'ailleurs, le commerçant laisse même à disposition des fiches recette. Non loin de là, dans l'inclassable boutique Quai 56, une autre histoire se raconte. Dans ce lieu se côtoient vêtements, objets déco et conserves de sardines en veux-tu en voilà. La Bretagne sert de fil rouge à l'enseigne : on y trouve un whisky au blé noir propre à l'Armorique, une bière produite par la même entreprise que le Breizh cola, du poisson en boîte à foison… « On est sur le principe du comptoir maritime. Ici ça détonne mais en Bretagne c'est courant. Tous les marins vous le diront », sourit Laurence Robert-Le Drian. L'alimentaire chez elle, c'est précieux : la section représente 40 % de son chiffre d'affaires.

Thomas Mankowski

GRANDE DISTRIBUTION

7 ans

C'est l'âge de la marque qui estampille les produits périgourdins, « Saveurs du Périgord », créée en 2007 sous l'égide de la Chambre d'agriculture. À l'époque, des agriculteurs ont voulu approcher la grande distribution, mais n'avaient ni la connaissance de ce marché, ni les moyens d'y entrer, ni l'organisation. La Chambre, oui. Après une opération commerciale à succès au magasin Leclerc de Trélissac, un cahier des charges a été élaboré pour garantir au consommateur que les produits « Saveurs du Périgord » viennent de Dordogne (entre autres garanties). Depuis, la marque est présente dans 22 magasins du département et, depuis 5 mois, la Chambre d'agriculture cherche des débouchés hors du Périgord. C'est le cas dans deux supérettes G20 à Paris (dans le 7e arrondissement et à Châtillon). Le projet est d'atteindre une vingtaine de magasins, dont des Carrefour Market et des Intermarché Express.

rtier sont de retour





qui exploite la Ferme du Châtain à Celles. PHOTOS ARCHIVES JEAN-CHRISTOPHE SOUNALET/« SO »

ture estime que ces épiceries d'exploitants touchent 80 % de locaux, habitant ou travaillant dans un rayon de 15 à 20 kilomètres, qui reviennent une à deux fois par semaine pour un panier moyen de 25 euros. On s'approche des 30 euros, désormais. Le tout en marge des Biocoop, des Amap (des consommateurs fédérés en associations autour de plusieurs producteurs, qui contractualisent un panier hebdomadaire) et des marchés de producteurs de pays, labélisés par la chambre d'agriculteurs, ou encore la marque « Saveurs du Périgord ».

COUP DE POUCE

Les jeunes maraîchers du Chambon

Comment combler le déficit de maraîchage en Dordogne ? En trouvant des terres pour de jeunes maraîchers. Car ce n'est pas tant que les candidats qui manquent, que le prix du foncier qui les décourage. La communauté d'agglomération du Grand Périgueux a donc aménagé le site du Chambon, à Marsac, au bord de l'Isle.
À la façon d'un « incubateur » pour les entreprises, la collectivité met à disposition 20 hectares en cours de conversion bio, avec système d'irrigation et tout ce qu'il faut côté technique.
De quoi accueillir quatre agriculteurs (en plus d'un chantier-école piloté par le lycée agricole de Périgueux) : deux jeunes, venus de Millau, ont été accueillis au printemps dernier, deux autres devraient suivre dans le semestre. On trouve déjà la production du premier duo sur le marché, mais aussi dans les boutiques de producteurs ou la coopérative Mangeons 24 (lire ci-contre). Bref, dans toute la filière courte qui se développe en Périgord : c'était l'objectif.

Bref, en Dordogne, cela devient difficile de se laisser aller à une ratatouille de légumes étrangers. Quant aux producteurs, les voilà maîtres de la filière : pas d'intermédiaire et pas de gros investissement (à part la location du pas-de-porte pour les privés).

Cantines locavores

Ceci expliquant cela, la Dordogne est l'un des premiers réseaux de circuits courts : près de 500 agriculteurs sont adhérents à Bienvenue à la ferme et aux Marchés de producteurs. La typologie locale aide : le département compte 23 filières agricoles. De quoi nourrir les circuits courts, et pas que les épiceries. Pour éviter de vendre tous leurs œufs dans le même panier, certains optent pour la coopérative d'approvisionnement des cantines, Mangeons 24. Le dernier étage de la fusée : les collectivités. Soucieuses de garnir les réfectoires (ceux des écoliers ou des seniors) elles avaient du mal à se lancer, obligées de signer plusieurs bons de commandes avec des agriculteurs différents, et en risquant de ne pas être livrées à l'heure. D'où la création de cette société coopérative d'intérêt collectif (Scic), d'abord testée sur le Sarladais et désormais étendue sur le département. Elle permet aux mairies d'avoir un seul interlocuteur pour une commande globale. De dix établissements, il y a deux ans, Mangeons 24 en alimente désormais 70.

Dans les cantines, à l'épicerie ou dans les grandes surfaces, le but du jeu est toujours le même : « Que le consommateur sache au premier coup d'œil d'où ça vient », résume Anne-France Lasfargeas.

(1) Créées en 2008 par le Conseil général, elles permettent des tarifs préférentiels pour les démunis, mais sont ouvertes à tous.



Cécile Gomendy et Béranger Delevoye à bord de l'épicerie ambulante. PHOTO T.M.

« Rencontrer, pas faire du business »

« On se positionne sur une économie à échelle humaine. Ce projet s'est monté pour rencontrer des gens, pas pour faire du business. » À quoi bon demander à Béranger Delevoye si l'économie est sa bête noire : la réponse se trouve dans le projet. Depuis deux ans, avec Cécile Gomendy, il parcourt la campagne du Périgord Vert, dans un rayon de 30 kilomètres autour de Bourdeilles à bord d'une épicerie ambulante. Le camion est chargé de 200 références, soit bio, soit issues d'une production locale : du pâté cul noir, des rillettes, des fromages de chèvre, des légumes de saison, du jus de pommes produit par l'association la Cour des miracles, sous l'égide de laquelle ils agissent. La distance qui sépare le circuit court se voit réduit à son plus simple appareil. Le produit a beau être du coin, il n'en vient pas moins jusqu'au consommateur.

En deux ans et demi, ils ont fidélisé une soixantaine de clients : « On n'a pas un public de "bobio". Ce sont beaucoup de personnes âgées. » Pour plusieurs d'entre elles, leur passage est devenu rituel. Un prétexte également pour les plus isolées d'échanger : « Je me souviens avoir souhaité la bonne année à une dame trois ou quatre jours après le Nouvel an. Elle m'a dit que j'étais le premier à le lui souhaiter », raconte Béranger Delevoye.

Le compteur tourne. Ils réalisent près de 10 000 kilomètres par an : « On discute, on papote et on n'a pas l'impression de faire du commerce, c'est plaisant. » Ce qui correspond à leur démarche : « Ce projet s'est monté pour faire de cette épicerie un outil de sensibilisation à l'environnement et aux circuits courts. L'épicerie a pu se monter sur l'emploi de deux mi-temps aidé à hauteur de 60 %. Emballée par l'initiative, la Fondation de France les a subventionnés à hauteur de 15 500 euros, leur permettant notamment d'investir dans le camion : « On aime le principe de l'association. Rien ne nous appartient, ça correspond mieux à notre état d'esprit. Mais on a rencontré des gens qui se sont lancé sur le même créneau dans un cadre entrepreneurial. »

T. MA.

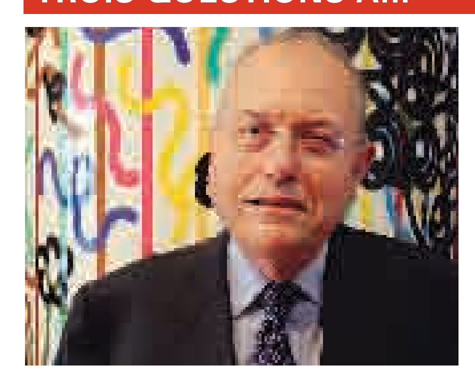
Chiffre d'affaires : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	SOBEVAL	BOULAZAC	31.12.2013	174 774	3,96	12 622	91
2	POLYREY	BANEUIL	31.12.2012	107 392	-4,15	56 099	2 337
3	BEAUTY SUCCESS	MARSAC SUR L'ISLE	31.12.2012	103 487	3,26	233	2 988
4	VEAU ALLAITEMENT SCHILS - VALS	BOULAZAC	31.12.2013	62 145	1,61	0	2 054
5	CIE DES ARTS DE LA TABLE ET DE L'EMAIL	NONTRON	31.12.2013	52 759	NC	14 437	3 532
6	DOUMEN SA TRANSPORT	BOULAZAC	31.12.2012	51 073	4,52	0	118
7	MENUISERIE GREGOIRE SAS	ST MARTIAL D'ARTENSET	31.12.2013	45 343	-11,14	46	-82
8	LA PERIGOURDINE COOPERATIVE AGRICOLE	BOULAZAC	30.06.2013	44 665	11,65	570	1 147
9	COLOPLAST MANUFACTURING FRANCE SAS	SARLAT LA CANEDA	30.09.2013	43 421	7,32	11 006	2 936
10	GIE DORDOGNE APPROVISIONNEMENT	BOULAZAC	30.06.2013	43 156	2,38	0	0
11	SA REPARATION DISTRIBUTION AUTO - SARDA	TRELISSAC	31.12.2013	41 352	10,21	0	459
12	BLASON D'OR SAS	ST LAURENT DES VIGNES	30.06.2013	41 082	5,93	0	434
13	SOCIETE LALANDE DISTRIBUTION SOLANDIS - E.LECLERC	RIBERAC	30.04.2013	40 310	4,27	0	355
14	ROBINETTERIE R. HAMMEL	MARSAC SUR L'ISLE	31.12.2013	38 317	-1,75	0	1 135
15	OZEA	COURSAC	30.06.2013	36 787	191,96	0	6
16	PERIGORD BETAIL	THIVIERS	31.12.2013	36 530	-6,69	60	-139
17	GARAGE MODERNE SERREAU SA	TRELISSAC	31.12.2013	36 094	8,42	0	5
18	SOMATHERM SA	PERIGUEUX	31.12.2013	35 797	-0,71	0	1 584
19	INTERSPRAY	NEUVIC	31.12.2012	35 480	-21,64	0	-427
20	SOCIETE INDUSTRIELLE RECUPERATION METAUX	BOULAZAC	31.03.2013	35 014	17,31	7 138	1 459
21	STE OUTILLAGE CAOUTCHOUC APPLICATIONS TECHNIQUES	TERRASSON LAVILLEDIEU	31.12.2012	34 292	NC	0	193
22	POLYCLINIQUE FRANCHEVILLE	PERIGUEUX	31.12.2013	33 011	-0,48	0	30
23	SOCIETE MONTPON DISTRIBUTION - INTERMARCHE	MONTPON MENESTEROL	31.12.2012	32 370	2,24	0	-597
24	JEAN LAGARDE	TRELISSAC	31.12.2013	31 937	-3,36	0	99
25	TRAPY PRO - MEG	MARSAC SUR L'ISLE	31.12.2013	31 632	-6,96	0	849
26	LES FERMIERS DU PERIGORD	TERRASSON LAVILLEDIEU	30.06.2013	30 120	104,01	0	-3 751
27	CERNO	CENAC ET ST JULIEN	30.09.2013	29 668	9,15	18 804	775
28	SINIHT - INTERMARCHE	LE BUGUE	31.12.2012	29 473	3,11	0	863
29	SCA UNIVIA PERIGORD LIMOUSIN AGENAIS	THIVIERS	31.12.2013	28 391	-4,43	0	-246
30	KIMO	MONTPON MENESTEROL	31.12.2013	28 265	2,10	7 990	1 612
31	CHAUX ET ENDUITS DE SAINT ASTIER	ST ASTIER	31.12.2012	27 786	-4,11	2 125	1 989
32	SOCIETE DE TRANSFORMATIONS PLASTIQUES	ST MARTIAL D'ARTENSET	31.12.2013	27 555	-6,26	0	751
33	SAINT ASTIER DISTRIBUTION - E.LECLERC	ST ASTIER	30.09.2012	26 722	1,10	0	-385
34	SANDERS PERIGORD	BOULAZAC	31.12.2012	26 097	-0,19	0	-128
35	H. DELUC ET COMPAGNIE - GARAGE C. DELUC	TRELISSAC	31.12.2013	25 869	-12,12	0	151
36	NOVABIO	NOTRE DAME DE SANILHAC	31.12.2013	24 827	6,85	0	1 763
37	SCHILS FRANCE	BOULAZAC	31.12.2013	24 812	4,82	0	1 463
38	TLC	TRELISSAC	31.12.2013	24 527	-11,06	301	177
39	FABRICATION ELECTRONIQUE DE DORDOGNE - FEDD	STE ALVERE	31.05.2013	24 250	-1,84	2 732	1 627
40	UNION COOPERATIVES AGRICOLES	VERGT	31.12.2012	24 244	NC	430	20
41	MAGOT CAVARD SAS	BOULAZAC	31.12.2013	23 733	6,48	0	62
42	TPL SYSTEMES	SARLAT LA CANEDA	31.12.2013	23 301	-12,61	551	1 964
43	BERNARD DUMAS SA	CREYSSE	31.12.2013	23 162	7,41	0	1 062
44	CONSERVERIE DE BERGERAC	BERGERAC	31.12.2012	23 080	NC	929	-1 665
45	CHROMADURLIN	BERGERAC	31.12.2013	23 023	-17,62	17 155	500
46	NOCADIS - SUPER U	NONTRON	30.09.2013	22 144	-1,36	0	258
47	MEDEA	MONTIGNAC	31.12.2013	21 267	-2,68	6	93
48	MUSSIDAN DISTRIBUTION - INTERMARCHE	ST MEDARD DE MUSSIDAN	31.12.2013	20 113	NC	0	427
49	BERGERAC AUTOS	BERGERAC	31.12.2013	20 073	1,21	0	188
50	SA COOPERATIVE ARTISANALE	COULOUNIEIX CHAMIERS	31.12.2013	19 819	-5,75	0	323

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué -

SO Infographie

TROIS QUESTIONS À...



BERTRAND LACAMPAGNE
président du directoire
de Pouey International

1 Y-a-t-il une reprise de l'économie dans la région ?

Il y a une éclaircie, mais à confirmer. Partout en France, le début d'année a été difficile, après une année 2013 très délicate. Heureusement, il y a eu une nette amélioration sur les quatre derniers mois avec une baisse des défaillances d'entreprises de 11,9%. Sur l'ensemble de l'année (de septembre 2013 à septembre 2014), l'économie aquitaine tire mieux son épingle du jeu avec une baisse des défaillances de 3% contre + 0,97% au niveau national. En outre, le nombre de créations d'entreprises a augmenté de 4,6%. En Poitou-Charentes, la donne est différente avec + 6,26% de défaillances en un an. Cela s'explique notamment par le dépôt de bilan de Mia, constructeur de voitures électriques, mais pas seulement. Globalement, les défaillances touchent surtout les micro-entreprises de moins de deux salariés.

2 Comment expliquez-vous cette bonne dynamique en Aquitaine ?

Le secteur tertiaire, très développé en Aquitaine, a le vent en poupe. En particulier, le numérique. Ces dernières années, nous avons vu apparaître de beaux fleurons régionaux, à l'image de Concoursmania. Et les secteurs traditionnels de l'économie aquitaine, comme l'agriculture, qui emploie près de 80 000 personnes dans la région, se maintiennent. Par ailleurs, il y a des projets importants en cours comme Euratlantique. La région a de nombreux atouts : un aéroport à Bordeaux en plein essor grâce à son terminal low cost, une Université connue, une école de commerce réputée, Kedge...

3 La crise est-elle derrière nous ?

On l'espère, mais il y a six mois, je n'aurais pas tenu les mêmes propos. Il faut donc rester prudent. Les trésoreries des sociétés ont été affaiblies en 2012 et 2013. Ceci étant, les taux d'intérêt sont faibles aujourd'hui. En tout cas, à l'heure de la future réforme territoriale, il est intéressant de noter les complémentarités entre l'économie aquitaine et picto-charentaise. Bordeaux a le vin, tandis qu'à Cognac, il y a de grandes maisons : Martell, Rémy Martin, Hennessy, des tonnelleries comme Taransaud. De même, dans l'aéronautique, les deux régions sont très présentes.

PROPOS RECUEILLIS PAR NICOLAS CÉSAR

Comment lire les tableaux ?

PALMARÈS Classements des principales entreprises, secteur par secteur

Ces tableaux ont été réalisés par Pouey International, spécialiste « Business to business » du renseignement commercial et financier garanti et du recouvrement de créances. Chaque tableau classe les entreprises par ordre décroissant de leur chiffre d'affaires. Pour plus de cohérence, celui-ci est considéré au prorata sur 12 mois ; les sociétés n'ayant pas toutes un bilan sur 12 mois.
Le 1er classement ci-contre porte sur les 50 premières entreprises de l'ensemble du département, toutes activités confondues. Il est par la suite décliné en « tops 50 » secteur d'activité par secteur d'activité : export, industrie, commerce, services, agroalimentaire et bâtiment-travaux publics.

Qui ? Ces informations concernent exclusivement les entreprises privées dont le siège social est situé dans le département et qui ont déclaré leur bilan. Pour cette raison, certaines sociétés présentes dans le département ne figurent pas dans les tableaux.

Comment ? Ces données officielles sont collectées auprès des greffes des tribunaux de commerce dans les semaines qui précèdent leur publication. Les entreprises ne déclarant pas leur bilan ne peuvent donc pas figurer dans ce palmarès.
Quant aux secteurs d'activité, ils ont été établis par rapport au code NAF d'appartenance de chaque société. La NAF (nomenclature des activités françaises) est élaborée par l'Insee.

Quand ? Les chiffres indiqués sont ceux des bilans clôturés en 2011, 2012 voire 2013.

Combien ? Les valeurs sont exprimées en « kilo euros ». Cela signifie que s'il est écrit 1 700 K€, il faut comprendre 1 700 000 euros.

Quoi ? Outre le rang de classement, la dénomination et la commune de domiciliation du siège social, ces tableaux mentionnent les derniers chiffres hors taxes déclarés par chaque entreprise soit : son chiffre d'affaires (CA), son chiffre d'affaires export (égal à 0 quand l'entreprise n'a pas d'activité à l'étranger) et son résultat net à la date de clôture de leur bilan. Par ailleurs, est indiquée pour chaque société, l'évolution en pourcentage de son dernier chiffre d'affaires connu par rapport à celui de l'année précédente. Pour le même numéro siren, elle a été calculée sur la base de bilans de même durée et sur la même période (exemple : de janvier à décembre). Quand seul le dernier CA est disponible, cette évolution n'a pas été calculée.
Enfin, par défaut, les entreprises des classements ne font pas état de chiffres consolidés (pour un groupe, somme des chiffres des entités le constituant). Cependant, certains chiffres consolidés sont indiqués si le groupe en a fait communication.
De ce fait, certaines entités d'un groupe peuvent figurer en leur nom alors que le nom de leur groupe d'appartenance figure aussi dans le classement.



Export : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	POLYREY	BANEUIL	31.12.2012	107 392	-4,15	56 099	2 337
2	CERNO	CENAC ET ST JULIEN	30.09.2013	29 668	9,15	18 804	775
3	CHROMADURLIN	BERGERAC	31.12.2013	23 023	-17,62	17 155	500
4	SUTUREX ET RENODEX	CARSAC AILLAC	31.12.2013	15 549	5,41	14 832	1 026
5	CIE DES ARTS DE LA TABLE ET DE L'EMAIL	NONTRON	31.12.2013	52 759	NC	14 437	3 532
6	SOBEVAL	BOULAZAC	31.12.2013	174 774	3,96	12 622	91
7	COLOPLAST MANUFACTURING FRANCE SAS	SARLAT LA CANEDA	30.09.2013	43 421	7,32	11 006	2 936
8	CWD FRANCE SELLERIE DE NONTRON	NONTRON	30.09.2013	17 524	32,90	9 865	840
9	KIMO	MONTPON MENESTEROL	31.12.2013	28 265	2,10	7 990	1 612
10	SOCIETE INDUSTRIELLE RECUPERATION METAUX	BOULAZAC	31.03.2013	35 014	17,31	7 138	1 459
11	LUCAS MILHAUPT RIBERAC	RIBERAC	31.12.2013	8 117	3,27	5 799	378
12	FAZILLAC VIANDES	ST GERMAIN DES PRES	30.06.2013	3 936	NC	3 936	-103
13	GUYENNE PAPIER SAS	NANTHIAT	31.12.2013	8 972	-7,02	3 795	324
14	MEDICAL OVERSEAS PHARMA	FAUX	30.04.2013	3 326	-9,03	3 311	198
15	CETEC INDUSTRIE CONDITIONNEMENT	CHANCELADE	31.12.2013	9 399	-1,85	3 169	280
16	DIMA - BERGERAC DEMENAGEMENTS	PRIGONRIEUX	30.09.2012	4 440	25,57	2 858	117
17	UNIDOR	ST LAURENT DES VIGNES	31.12.2012	15 831	16,86	2 802	319
18	FABRICATION ELECTRONIQUE DE DORDOGNE - FEDD	STE ALVERE	31.05.2013	24 250	-1,84	2 732	1 627
19	JLFD PRODUCTION	MONTCARET	31.12.2012	10 765	-3,13	2 363	65
20	SIRMET 13	BOULAZAC	31.03.2013	7 008	NC	2 285	-168
21	DOMAINE DU MOULINAL	BIRON	30.11.2012	2 256	11,46	2 256	160
22	BARBARIE	LA CHAPELLE FAUCHER	31.12.2012	11 526	-14,88	2 253	627
23	RECUPRAT	ST GERMAIN DES PRES	31.12.2013	2 485	NC	2 239	40
24	CHAUX ET ENDUITS DE SAINT ASTIER	ST ASTIER	31.12.2012	27 786	-4,11	2 125	1 989
25	TOQUES ET DISTILLERIE DU PERIGORD	SARLAT LA CANEDA	31.12.2013	5 278	2,45	1 941	260
26	SOCIETE DES VINS FINS DU PERIGORD	ST LAURENT DES VIGNES	31.12.2013	8 756	5,65	1 898	44
27	SOCAV	ST LAURENT DES VIGNES	31.12.2013	11 133	0,29	1 873	119
28	PRUNIDOR	BERGERAC	31.12.2013	5 226	NC	1 382	940
29	EURL SUN VALLEY BIOFRUIT FRANCE	CASTELS	31.12.2012	2 176	NC	1 797	24
30	LE CELLIER DU PERIGORD	SARLAT LA CANEDA	31.03.2013	2 320	10,42	1 792	19
31	ADRIAN AYLEY HORTICULTURE MANAGEMENT MARKETING	ST JULIEN D'EYMET	31.12.2013	2 164	-7,16	1 749	107
32	DRAPER FRANCE	BERGERAC	31.03.2013	1 793	26,71	1 717	188
33	SARL DES ETABLISSEMENTS DELORD ET FILS	TOCANE ST APRE	31.12.2013	8 716	2,06	1 636	618
34	TRACTO TECHNIQUES	BOULAZAC	31.12.2012	5 093	-3,72	1 624	-275
35	SO BO MER	PRIGONRIEUX	31.12.2013	2 139	20,10	1 559	-51
36	PRUNIER MANUFACTURE	MONTPON MENESTEROL	30.06.2013	2 159	-1,10	1 529	167
37	TONNELLERIE BORDELAISE	TOCANE ST APRE	31.12.2012	2 801	2,23	1 511	153
38	DE LAMA SA	CARSAC AILLAC	31.12.2013	2 541	-12,32	1 359	120
39	APPLIC ETAINS	AUGIGNAC	31.12.2012	1 841	57,22	1 263	421
40	BOUYSSOU ET FILS	BELVES	31.12.2013	2 712	-15,78	1 146	70
41	VINISOURCE	BERGERAC	31.12.2013	2 047	NC	1 129	37
42	LES CARRIERES DE BONTEMPS	LIMEYRAT	30.06.2013	4 092	9,09	1 115	80
43	FARGEOT COMPAGNIE	NANTHEUIL	30.06.2013	5 736	2,76	1 049	148
44	TRANS GENERAL VRAC	ANTONNE ET TRIGONANT	30.06.2013	2 266	-7,43	1 027	8
45	VALBRIE 16	RIBERAC	30.06.2013	3 523	39,64	986	7
46	BOVETTI CHOCOLATS	TERRASSON LAVILLEDIEU	30.06.2013	3 863	40,32	980	652
47	MARY ARM SA	BERGERAC	31.12.2013	9 666	-6,69	978	719
48	TECHNIQUE ET RECYCLAGE INDUSTRIELS	BERGERAC	30.06.2013	2 031	-14,41	974	115
49	LE CHEVREFEUILLE	ST MARTIAL DE VALETTE	31.08.2012	6 147	0,85	959	5
50	CERAQUITAINE	ST AULAYE	31.12.2013	2 324	-10,24	951	-127

SO infographie

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué -

Un succès 100 % cacao

CHOCOLAT À Terrasson, Valter et Marie-Estelle Bovetti dirigent leur chocolaterie artisanale créée il y a vingt ans. Leur catalogue qui compte 300 références, n'est pas leur unique atout

Deux fois par jour, il pleut dans la chocolaterie Bovetti de Terrasson. Enfin, dans la serre aux cacaoyers attenante au musée. L'humidité est vitale pour cette étonnante plante tropicale, dont les fruits poussent sur le tronc et les branches maîtresses. « C'est un arbre magique », souffle Marie-Estelle Bovetti.

Cette magie du chocolat, cela fait vingt ans que son mari, Valter, la pratique avec succès. Issu d'une famille de cuisiniers du Piémont italien, il est devenu chocolatier en 1994, après avoir été restaurateur, puis biscuitier. Sa chocolaterie est née en Corrèze. Il y a douze ans, les Bovetti l'ont déménagée à Terrasson, pour profiter de l'attrait touristique de la Dordogne.

Une vaste boutique, un musée qui accueille 20 000 personnes par an, des bureaux, un laboratoire et un atelier de production, le tout sur 2 500m² : l'entreprise a doublé sa surface en 2012. Elle emploie 12 personnes et des saisonniers.



Valter et Marie-Estelle Bovetti dans la boutique de la chocolaterie. PHOTO ISABELLE SARRAN

350 tonnes de produit aux origines contrôlées

Le catalogue comprend près de 300 produits, tous pur beurre de cacao, dont 140 sortes de tablettes, avec des inclusions de fruits, d'épices, de fleurs, décorées puis emballées à la main.

Les 10 sortes de pâte à tartiner ne contiennent aucune graisse végétale mais 40 % de noisettes, toujours italiennes. « Nous sommes très vigilants sur l'origine des produits », assure Marie-Estelle Bovetti, directrice commerciale. La fleur de sel vient de Guérande, le piment d'Espelette, la noix du Périgord. Et le cacao du Ghana, de Papouasie, de São Tomé, d'Équateur. Ainsi que de Saint-Domingue pour la gamme bio certifiée commerce équitable (label Max Havelaar). « Pas question d'acheter du cacao en Côte d'Ivoire. Il est beaucoup moins cher, mais les enfants travaillent dans les plantations comme des esclaves », pointe Marie-Estelle Bovetti, dont le mari est allé à Saint-Domingue vérifier chez ses fournisseurs la destination des revenus issus du commerce équitable.

Bovetti fabrique 350 tonnes de produits et fait 3,8 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont 35 % à l'export dans 37 pays (États-Unis, Allemagne, Australie, Japon, Suisse…).

Valter Bovetti n'a de cesse d'innover : pour les 20 ans de la marque, il a lancé une gamme de tablettes pour diabétiques et des sucettes. Il a aussi refait ses clous en chocolat emballés, créés en 1994. Ils côtoient dans les rayons (boutiques bio, épiceries fines, jardineries, certaines enseignes de grande distribution) ses autres inventions : bière et pâtes au cacao, épices enrobées de chocolat pour l'apéritif ou la cuisine, cosmétiques au chocolat développés avec Sothys, leader de l'esthétique professionnelle (et voisin de Brive), etc. Des créations plusieurs fois saluées au Salon de l'innovation agroalimentaire.

ISABELLE SARRAN

Nouvel élan pour Mercadier

CONSERVERIE Le site d'Eymet accueillera en 2015 la chaîne de production de la marque de pâtés régionaux Lou Gascoun

Propriétaire des Conserveries Mercadier à Eymet depuis 2009, la société Lou Gascoun a réalisé cette année un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros. Un chiffre en progression de 4 % par rapport à l'an passé, qui devrait continuer à augmenter sous l'effet des récentes orientations stratégiques de l'entreprise. Installée dans la zone industrielle de Saint-Médard d'Eyrans, en Gironde, la PME Lou Gascoun a en effet récemment décidé de délocaliser sa production de pâtés artisanaux régionaux vers le site des Conserveries Mercadier.

Une dizaine d'embauches prévues

« Gérer deux sites différents en même temps n'était pas l'idéal pour la productivité de l'entreprise, explique Franck Martin, le PDG de Lou Gascoun. Nous aurions pu choisir de tout regrouper en région bordelaise, mais il nous a semblé plus opportun, en termes d'image et de communication, de nous implanter sur une authentique terre de gastronomie comme peut l'être le Périgord ».

Lou Gascoun a d'ores et déjà prévu d'embaucher une dizaine de nouveaux salariés et d'investir 2,5 millions d'euros, tant pour agrandir le bâtiment de 2 000 mètres carrés qui abrite actuellement les Conserveries Mercadier, que pour recréer un outil de production performant sur place. « Nous avons déposé une demande de permis de construire pour une surface de 2 700 m² qui puisse accueillir la réception, la production, l'étiquetage des produits et la logistique », poursuit Franck Martin.



Franck Martin, le PDG des Conserveries Mercadier. ARCHIVES QUENTIN SALINIER / « SO »

Plats cuisinés pour Mercadier

L'activité des Conserveries Mercadier, qui emploient actuellement 21 personnes, restera inchangée. Spécialiste des plats cuisinés, l'entreprise continuera à produire toutes les recettes traditionnelles maison qui ont fait sa réputation depuis sa création en 1958 : enchaud du Périgord, coq au vin, lentilles aux lardons ou encore gras-double au jambon de pays. « Nous continuerons à appliquer les mêmes formules qui prévalent depuis toujours, à savoir celles qui privilégient la qualité et la traçabilité de nos produits », souligne le PDG de Lou Gascoun, qui prend soin pour cette raison de « travailler avec une majorité de producteurs de viande français ». « Chez nous, le porc est à 100% français », ajoute-t-il.

En rassemblant ses activités sur Eymet, Lou Gascoun espère « rationaliser ses coûts » et « doper sa productivité ». De quoi séduire un peu plus encore la Grande distribution avec laquelle la PME a la chance de travailler tout au long de l'année : en périodes festives, grâce à ses plats cuisinés gourmands et à la belle saison, grâce à ses pâtés artisanaux qui sentent bon les pique-nique en vacances.

ÉMILIE DELPEYRAT

Luxe à la Perey

TOMATES SÉCHÉES Avec leurs tomates et fruits séchés, Marc et Isabelle Peyrey régalent les plus grandes tables hexagonales



Isabelle et Marc Peyrey ont lancé cette activité il y a une vingtaine d'années. PHOTOS I.S.

C'est une petite entreprise discrète, dans la campagne bergeracoise, à Maurens. Quatre salariés seulement. Aucun panneau sur la maison qui sert de bureau, au-dessus de l'atelier de fabrication. Pourtant, en sortent des produits de luxe. On les déguste sur les plus grandes tables françaises et dans des palaces à Dubaï ou Genève. Mais Isabelle Peyrey ne s'en gargarise pas.

Depuis vingt ans, avec son mari Marc, elle dirige cette minuscule société. Il produit, elle s'occupe des clients, les fidélise. Le bouche-à-oreille fait le reste. Pas de publicité à part un site Internet, pas de commercial. « On est à Dubaï grâce à un grand chef consultant qui nous a emmenés dans ses bagages », sourit Isabelle Peyrey. Les stars du catalogue, ce sont les pétales de tomates séchées ou confites.

Des procédés gardés secrets

Marc Peyrey, au départ arboriculteur à Marmande (47), s'est mis il y a vingt ans à sécher des tomates, puis des fruits mi-cuits (cerises, mirabelles de Lorraine, prunes d'Ente, figues de Solliès, abricots, raisins). Il a fini par ne plus faire que ça, inventant des procédés de séchage et de conservation préservant saveurs et onctuosité.

Des procédés qu'il garde secrets. « On ne veut même pas déposer le process car on serait copiés », explique Isabelle. « La Turquie, la Tunisie, l'Italie lorgnent vers nos produits. Nous sommes trop petits pour résister s'ils nous imitent. »

« Le luxe n'est pas un choix »

Chefs cuisiniers, épiceries fines, cavistes, fromagers, primeurs haut de gamme achètent chez Marc Peyrey. La grande distribution ? « Impossible, dit sa femme. Nous travaillons des produits français, transformés à la main car une machine ne remplacera jamais l'œil pour contrôler la qualité, et transportés depuis la campagne. Tout cela a un prix. Inimaginable pour les grandes surfaces. » Il faut 15 kilos de tomates pour un kilo de tomates séchées. « On n'a pas d'autre choix que de se promener dans la cour du luxe. » Le développement de l'export est le prochain objectif de la maison Peyrey, qui a réalisé 364 000 euros de chiffre d'affaires l'an dernier. « Mais on ne peut pas grandir vite. » Le couple Peyrey est passionné de cuisine. Marc a donc concocté des produits qui s'intègrent à des recettes. D'où son vinaigre à la tomate, ses tomatines tartinables (pétales de tomates mêlés à du poivron, de l'aubergine, du piment, etc. . .), ou sa poudre de tomate ou poivron séchés. Le tout sans colorant, sans conservateurs et sans sucres ajoutés. Le Guide des gourmands, référence en matière de produits de qualité, lui a décerné un Coq d'or en 2013.

ISABELLE SARRAN



Marc Peyrey choisit soigneusement ses fruits (ici des mirabelles). PHOTO DR

Les vieilles marmites de la Maison Faure

CONFISERIE Savoir-faire artisanal, approvisionnement local et vente directe sont les ingrédients sur lesquels mise la Maison Faure

« L'originalité pour l'originalité, ça ne sert à rien. Nous n'avons rien contre l'innovation, bien au contraire. Mais celle-ci doit sublimer le goût du produit premier, pas le détruire. Nous avons fait le choix de rester classique, avec des recettes certes toujours plus sophistiquées mais il n'y a pas de secret : les bonnes alliances, les bons ingrédients et le bon savoir-faire font le bon goût. »

Gérant de la Confiserie du Périgord à Nontron, Jean-Luc Faure parie sur l'excellence pour l'ensemble des spécialités issues des ateliers de l'entreprise : marrons glacés, fruits confits, chocolats, pâtes de fruits, caramels, cakes et pains d'épices. Installée depuis 1993 dans les bâtiments d'une ancienne usine de pâtisseries, l'entreprise a peu à peu diversifié ses ateliers pour pallier la trop grande saisonnalité de sa spécialité originelle : le marron glacé. « Nous avions le matériel et l'expérience de la transformation du sucre et du confisage des fruits, de l'enrobage chocolat, les matières premières nécessaires à la confection d'autres produits. Les différents ateliers ont commencé à travailler ensemble et la production a alors pu s'étaler sur toute l'année », poursuit Jean-Luc Faure.

Vers un marché indépendant

Des saisonniers viennent épauler les dix salariés de la société (qui donne également entre deux et trois mois de travail à l'ESAT de Périgueux) durant les pics d'activité, avant Noël et Pâques. L'ensemble du personnel bénéficie d'une formation in situ pour apprivoiser les gestes d'une fabrication qui reste artisanale. « C'est important pour la qualité, souligne Jean-Luc Faure. Le savoir-faire va de pair avec l'utilisation d'ingrédients à la provenance aussi régionale que possible et le plus souvent en AOC : du miel des alentours, de la fleur de sel de l'île de Ré, du beurre de Charente, de la farine venue de la minoterie de Bussière-Badil, des noix du Périgord, des pruneaux d'Agen, etc. »


Jean-Luc Faure gère la confiserie du Périgord à Nontron. PHOTO T.C.

Commercialisées jusqu'ici auprès des chocolatiers et des confiseurs, mais aussi de la grande distribution pour un chiffre d'affaires d'un million d'euros, les différentes gammes de la confiserie nontronnaise « n'ont plus leur place dans les batailles économiques du discount », assure Jean-Luc Faure. « Dans le contexte actuel, il ne faut pas être dépendant et mieux vaut assurer sa propre promotion. Nous réorientons en conséquence 100 % de nos ventes sur des magasins intégrés, comme nous le faisons à Nontron avec notre boutique d'usine. Nous sommes actuellement à la recherche d'investisseurs et de partenaires prêts à diffuser les produits référencés sous l'appellation « Maison Faure » selon un concept de collaboration indépendante. »

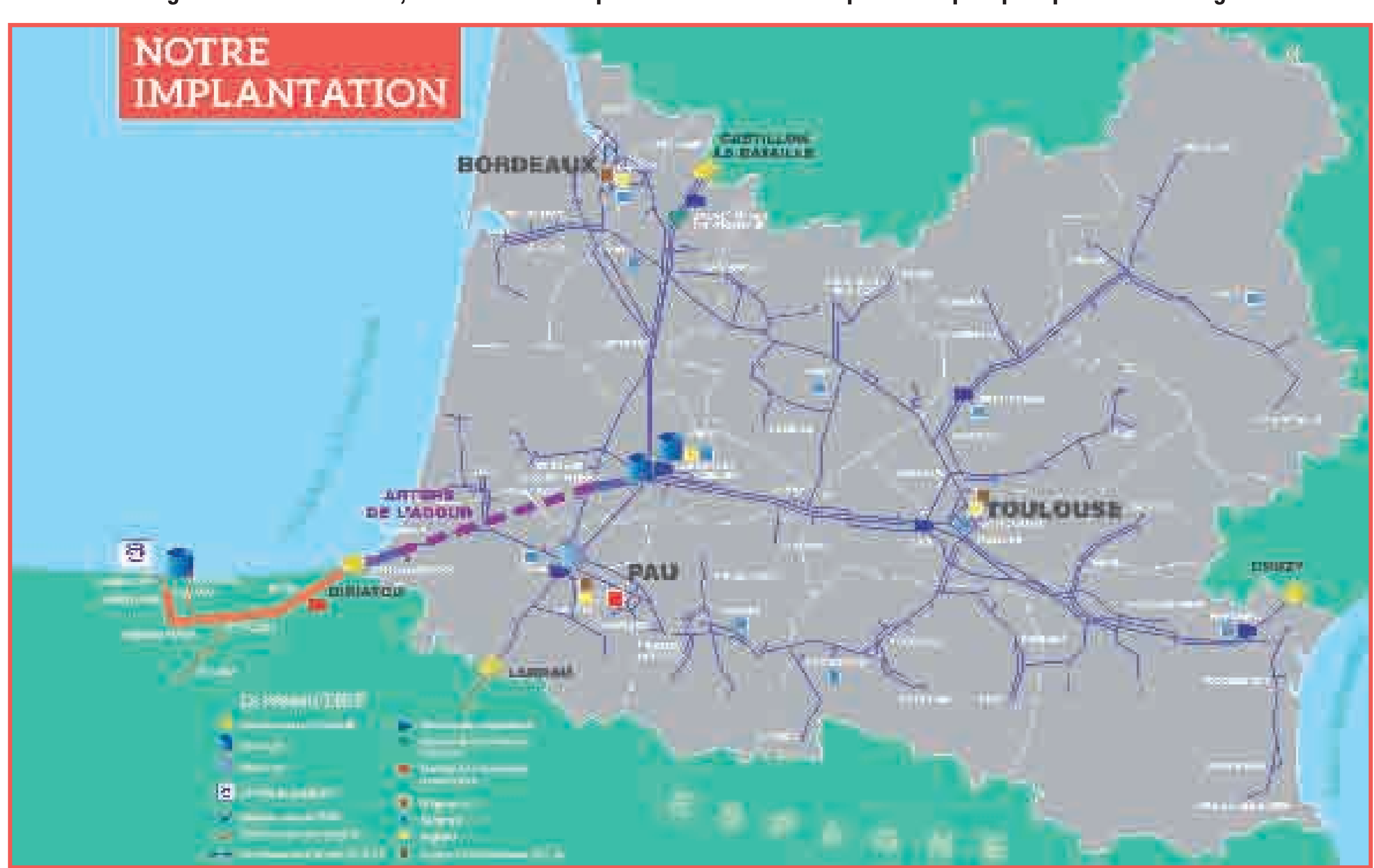
TITIA CARRIZEY

TIGF

TRANSPORT ET
INFRASTRUCTURES
GAZ FRANCE

TIGF, acteur gazier confiant en l'avenir

Pleinement intégrée au tissu industriel, TIGF est une entreprise à taille humaine implantée depuis presque 70 ans en région Sud-Ouest.



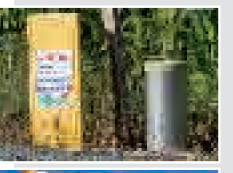
Une double vocation : le transport et le stockage

Le réseau de transport de TIGF achemine le gaz vers les utilisateurs finals : les industriels et les distributions publiques qui alimentent notamment les particuliers.

TIGF régule et adapte les approvisionnements gaziers de l'ensemble du réseau TIGF et d'une partie des autres réseaux français et espagnol en exploitant deux sites de stockage géologiquement adaptés.

Au cœur des interconnexions entre la France et l'Espagne, à mi-chemin entre les réserves de gaz de la mer du Nord et celles d'Algérie, TIGF occupe une situation stratégique en Europe.

L'entreprise entretient des relations fructueuses avec un grand nombre d'entreprises locales et régionales qui interviennent dans des secteurs d'activité connexes à ses métiers : études techniques, ingénierie, tuyauterie, chaudronnerie, génie civil, systèmes d'informations…





TIGF, c'est :

- Plus de **5 058 kilomètres** de canalisations.
- **14 % du réseau** de canalisations de grand transport français.
- **23 % des capacités françaises** de stockage de gaz.
- **550 emplois indirects** induits pour les entreprises extérieures.
- Plus de **50 % des achats industriels injectés** dans l'économie du grand sud-ouest.
- **184 millions d'euros d'investissements** en 2013 incluant des montants significatifs en matière de Sécurité, d'Environnement et de Développement Durable.
- Environ 40 % des agents d'exploitation TIGF sont affectés à la gestion des travaux pour le compte de tiers à proximité des ouvrages. Chaque année TIGF :
  - effectue 5 000 déplacements environ pour surveiller ces travaux,
  - consacre plusieurs millions d'euros à la surveillance de son réseau afin de déceler les travaux non déclarés.

Photos : TIGF / Réalisation : NatureGraphic, 06 20 10 17 79   60106720-vp

TIGF

Transport et Infrastructures Gaz France
49, avenue Dufau - BP 522 - 64010 PAU CEDEX
Tél. : +33 (0)5 59 13 34 00
Fax : +33 (0)5 59 13 35 60
www.tigf.fr

Industrie : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	POLYREY	BANEUIL	31.12.2012	107 392	-4,15	56 099	2 337
2	CIE DES ARTS DE LA TABLE ET DE L'EMAIL	NONTRON	31.12.2013	52 759	NC	14 437	3 532
3	MENUISERIE GREGOIRE SAS	ST MARTIAL D'ARTENSET	31.12.2013	45 343	-11,14	46	-82
4	COLOPLAST MANUFACTURING FRANCE SAS	SARLAT LA CANEDA	30.09.2013	43 421	7,32	11 006	2 936
5	ROBINETTERIE R. HAMMEL	MARSAC SUR L'ISLE	31.12.2013	38 317	-1,75	0	1 135
6	INTERSPRAY	NEUVIC	31.12.2012	35 480	-21,64	0	-427
7	SOCIETE INDUSTRIELLE RECUPERATION METAUX	BOULAZAC	31.03.2013	35 014	17,31	7 138	1 459
8	STE OUTILLAGE CAOUTCHOUC APPLICATIONS TECHNIQUES	TERRASSON LAVILLEDIEU	31.12.2012	34 292	NC	0	193
9	KIMO	MONTPON MENESTEROL	31.12.2013	28 265	2,10	7 990	1 612
10	SOCIETE DE TRANSFORMATIONS PLASTIQUES	ST MARTIAL D'ARTENSET	31.12.2013	27 555	-6,26	0	751
11	FABRICATION ELECTRONIQUE DE DORDOGNE - FEDD	STE ALVERE	31.05.2013	24 250	-1,84	2 732	1 627
12	BERNARD DUMAS SA	CREYSSE	31.12.2013	23 162	7,41	0	1 062
13	CHROMADURLIN	BERGERAC	31.12.2013	23 023	-17,62	17 155	500
14	BERNIER FRERES	ST JORY LAS BLOUX	31.12.2013	19 375	4,22	361	611
15	BERKEM	GARDONNE	31.12.2012	18 002	6,69	0	-258
16	CWD FRANCE SELLERIE DE NONTRON	NONTRON	30.09.2013	17 524	32,90	9 865	840
17	SUTUREX ET RENODEX	CARSAC AILLAC	31.12.2013	15 549	5,41	14 832	1 026
18	PRODUCTION LOGISTIQUE SERVICE	BOULAZAC	31.12.2013	15 469	-1,60	532	819
19	CHARPENTE BOIS GOUBIE JP SA	PRIGONRIEUX	31.12.2012	14 917	-29,77	0	81
20	CALCAIRES ET DIORITE DU PERIGORD	THIVIERS	31.12.2013	12 713	6,60	0	1 287
21	DORDOGNE ENROBES	COULOUNIEIX CHAMIERS	31.12.2013	12 669	1,51	0	1 237
22	MANUCO	BERGERAC	31.12.2012	12 505	26,45	0	-204
23	BARBARIE	LA CHAPELLE FAUCHER	31.12.2012	11 526	-14,88	2 253	627
24	LA MAROQUINERIE NONTRONNAISE	NONTRON	31.12.2013	10 877	17,77	0	-1 240
25	JLFD PRODUCTION	MONTCARET	31.12.2012	10 765	-3,13	2 363	65
26	BARCONNIERE - CMB	NONTRON	31.10.2013	10 502	4,79	0	278
27	SOCIETE PERIGOURDINE EMBALLAGE METALLIQUE	TERRASSON LAVILLEDIEU	31.12.2013	10 376	-2,45	263	148
28	SA INDUSTRIELLE MOULES MOULAGES PLASTIQUES	MONTREM	31.12.2013	9 834	-2,15	455	673
29	MARY ARM SA	BERGERAC	31.12.2013	9 666	-6,69	978	719
30	CETEC INDUSTRIE CONDITIONNEMENT	CHANCELADE	31.12.2013	9 399	-1,85	3 169	280
31	CHAUX DE SAINT ASTIER	ST ASTIER	31.12.2012	9 202	-5,82	0	46
32	GUYENNE PAPIER SAS	NANTHIAT	31.12.2013	8 972	-7,02	3 795	324
33	IMPRIMERIE DE L'EPERON - IMPRIMERIE VERTE	PREYSSAC D'EXCIDEUIL	31.12.2013	8 725	0,79	77	1 093
34	REGIPLAST	MARSAC SUR L'ISLE	31.12.2012	8 236	-1,99	0	379
35	SOCIETE DORDOGNAISE CHAUX CIMENTS SAINT ASTIER	ST ASTIER	31.12.2012	7 870	-1,16	0	104
36	ELP	MONTREM	31.12.2013	7 622	-1,08	820	493
37	BESSE ET AUPY	RIBERAC	31.12.2012	7 342	5,44	3	-141
38	AES	ST PAUL LA ROCHE	31.12.2012	7 265	-5,11	16	365
39	BOSSI INDUSTRIE - S 24	LA ROCHE CHALAIS	31.03.2013	7 078	-7,33	312	87
40	SIRMET 13	BOULAZAC	31.03.2013	7 008	NC	2 285	-168
41	BIO INOX	LAMONZIE ST MARTIN	31.12.2013	6 894	-10,22	427	17
42	SCIERIES DE CORGNAC	NEGRONDES	30.09.2013	6 724	-19,78	0	73
43	PERIGORD ARMATURES	CHANCELADE	30.06.2013	6 072	16,84	0	72
44	BETONS CONTROLES PERIGOURDINS	THIVIERS	31.12.2013	5 914	4,14	0	-114
45	BARBARIE SCIAGE - JEAN PIERRE MARQUET	QUINSAC	31.12.2013	5 903	-19,73	86	303
46	SOCIETE DEPARTEMENTALE DE CARRIERES - SDC	CUBJAC	31.12.2013	5 786	-0,87	0	-61
47	FARGEOT COMPAGNIE	NANTHEUIL	30.06.2013	5 736	2,76	1 049	148
48	ETABLISSEMENTS COSTE	CASTELNAUD LA CHAPELLE	31.12.2013	5 526	9,86	115	134
49	SOMAREF	POMPORT	31.10.2013	5 470	-4,32	0	41
50	STE EXPLOITATION CARRIERES AQUITAINE	NEGRONDES	31.12.2013	5 321	0,49	0	170

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué -

SO Infographie

Fruits et fleurs alléchants

GLACES Malgré l'incendie de ses locaux l'année dernière, l'entreprise de Roland Manouvrier, qui fabrique des crèmes glacées et cristallise des fleurs à Saint-Geniès, fonctionne toujours aussi bien

Il connaît les recettes sur le bout des doigts et la chimie qui régit la fabrication des crèmes glacées n'a plus aucun secret pour lui. Roland Manouvrier a créé la société Polaris Périgord en 2002. Mais c'est depuis qu'il a tenu avec sa femme un hôtel-restaurant à Saint-Léon-sur-Vézère, qu'il s'est mis à la confection de glaces et autres sorbets. À l'époque, ses desserts faisaient saliver tous les clients et ses confrères et consœurs lui ont vite demandé conseil ou, plus tard, de quoi ravitailler leurs réfrigérateurs et habiller leurs coupes.

Roland Manouvrier a alors décidé de changer de vie. Il s'est installé sur la plateforme logistique de Thenon, puis, en 2007, il a saisi l'opportunité d'occuper un local à Saint-Geniès. « Nous profitons d'une situation géographique intéressante, ni trop loin de Périgueux, ni trop loin de Sarlat. » Là, il a donc peaufiné ses recettes et a créé un large panel de crèmes glacées.

Rebond après l'incendie

Aujourd'hui, il ne peut que saluer son pari. L'entreprise emploie six personnes et a toujours connu des bilans positifs. « On est constamment en progression même si, l'an dernier, tout a été remis en question après l'incendie. » Cet incendie qui a ravagé les locaux, a pourtant eu un aspect positif pour Polaris Périgord. « Pour rebondir, nous avons repensé jusqu'à notre fonctionnement commercial », insiste Roland Manouvrier.

Actuellement, 90 % du chiffre d'affaires est assuré par la vente aux restaurateurs du département et de la région. « Nous cherchons à développer notre clientèle dans les départements du Lot et de la Corrèze, où nous travaillons peu pour le moment. » Roland Manouvrier vend également ses produits aux particuliers, dans des boutiques de producteurs et dans les grandes et moyennes surfaces.



Roland Manouvrier vend 60% de sa production de fleurs cristallisées à l'étranger. PHOTO E.B.

80 000 litres de glace par an

Depuis 2011, l'homme a repris une boîte qui se trouvait en liquidation judiciaire, Déliflor, à la Coquille, et travaille désormais sur la confection de fleurs cristallisées par le biais de la société Flor avec laquelle il a d'ailleurs décroché le prix d'innovation de la chambre des métiers 2014. Violettes, roses, jasmins, pensées et lilas s'immortalisent dans des cristaux de sucre et viennent ainsi décorer des pâtisseries haut de gamme comme celles de Ladurée ou Lenôtre. Mais seul 40 % du chiffre d'affaires concerne le marché français. Le reste part à l'étranger, notamment aux États-Unis, au Japon ou au Moyen-Orient.

À Saint-Geniès, dans les locaux de 800 m², Roland Manouvrier et ses employés conçoivent ainsi 80 000 litres de crèmes glacées et sorbets, cristallisent une tonne de violettes et une tonne de fleurs diverses. Malgré ce succès, le chef d'entreprise ne cesse de se remettre en question et d'inventer de nouveaux parfums. « Notre métier se rapproche de celui d'un parfumeur, on fait des assemblages et l'on invite les gens à l'imaginaire, à retrouver des souvenirs d'enfance. »

EURYDICE BAILLET



Grâce au marché du tourisme, Jacques Gatinel se débat au milieu des gros. PHOTO F.D.

La Salamandre à flots sur le marché

LIQUEUR La distillerie artisanale de Temniac s'assoit sur une tradition à base de prunes et de noix

Son chiffre d'affaires ne grossit pas au fil des ans mais il s'en réjouit. La partie n'est pas facile dans le monde de l'alcool. La distillerie La Salamandre à Temniac près de Sarlat fait partie des derniers des Mohicans de la profession. Le gérant Jacques Gatinel a vu tomber ses collègues les uns après les autres. Et dans ce marché qui voit les gros racheter les petits, le fait de stabiliser ses ventes est pour lui une satisfaction. D'autant plus face à la baisse de pouvoir d'achat des particuliers, les politiques et campagne anti-alcool.

« Les gens ont moins d'argent. L'alcool n'est pas primordial. Du coup on ratisse large. » Heureusement que le tourisme perdure, sinon la petite entreprise artisanale fondée dans les années 40 par son père Raymond, bouilleur de cru et agriculteur, aurait coulé depuis longtemps. Gérard a aidé son père à développer l'affaire familiale et a pris la suite en multipliant les références et les circuits de ventes avec ses deux sœurs qui l'ont rejoint dans l'aventure familiale.

La vente directe reste importante dans ce marché régional, avec la boutique d'entreprise à Temniac et un magasin à Sarlat. Puis il y a les restaurateurs, les revendeurs en boutiques ou en grandes surfaces, les exportations (8 % du CA) et bien sûr un site Internet qui ne représente pour l'heure que 2% des ventes. Tout confondu, la distillerie produit 200 000 bouteilles pour un chiffre d'affaires de 1,3 million d'euros réalisé pour moitié dans la région.

La maison, qui compte aujourd'hui huit employés, propose une soixantaine de références et de nombreuses déclinaisons réparties dans quatre familles de produits : les eaux-de-vie, les liqueurs, les apéritifs à base de vin et les fruits à l'eau-de-vie. La distillerie peut compter sur deux produits phares locaux : l'eau-de-vie de prune d'Ente, qui pèse un quart du chiffre d'affaires, et son vin de noix maison, « le Gatinoix », dont 40 000 bouteilles partent par an.

Jacques Gatinel essaie de coller aux goûts de ses clients et crée sans cesse de nouveaux produits. Après les liqueurs de rose et de violette lancées il y a cinq ans, la distillerie a mis sur le marché l'an dernier un pastis, « de couleur bleu pour se démarquer ».

Au printemps prochain devrait sortir un vin de noix 100% bio à base de cerneaux de noix, « plus typique, plus près des vieilles recettes d'agriculteurs, de ce que faisait mon grand-père. Je vais tâter le marché ». Il y a 3 ans, la Salamandre a mis au point une recette maison pour réaliser une eau-de-vie de noix, à base de cerneaux distillés, « une curiosité ».

FRANCK DELAGE

www.distillerie-salamandre.com.

Le Chêne Vert surprend

FROMAGE Au Chêne vert, le lait de chèvre se prête à une multitude d'alliances. Du bio en AOC jusqu'aux saveurs les plus inattendues afin que le produit se glisse à tous les repas

En Dordogne, qui dit fromage de chèvre pense le plus souvent à « Cabécou du Périgord »… Logique mais terriblement restrictif ! Et si le terroir a fait naître cet incontournable et unique AOC local en la matière, il a aussi inspiré des professionnels débordant d'imagination et qui ne reculent devant aucune audace. Au sud de Nontron, à quelques foulées de sabots caprins de Saint-Front-sur-Nizonne, la Fromagerie du Chêne vert met en avant le précepte suivant : le fromage de chèvre s'invite dans tous les segments du repas, de l'apéritif jusqu'au dessert, et peut séduire toutes les générations et susciter l'intérêt de toutes les affinités gustatives.

Pour réussir ce pari, Pierre Desport connaît les bonnes recettes. Maître artisan fromager depuis 2001, il a pris la suite de son père François en 1997. Ce dernier avait créé la fromagerie cinq ans auparavant, dans le bâtiment des chevreaux au cœur de la propriété familiale, avec deux salariés. Aujourd'hui, les chèvres ne sont plus élevées in situ mais l'entreprise compte une vingtaine d'employés permanents et des saisonniers pour les périodes de forte activité : Noël, Pâques, juillet et août.

Chaque année, la Fromagerie de Saint-Front collecte 3 millions de litres de lait de chèvre auprès des éleveurs du nord de la Dordogne (la production totale du département s'élève à 12 millions de litres) et transforme environ 500 tonnes de fromage par an. « L'entreprise a conservé un savoir-faire artisanal – j'y tiens ! - et reste indépendante, dans une configuration familiale », précise Pierre Desport. Des fromages respectueux de la tradition donc, pour la plupart moulés à la louche, à destination des GMS et des unités industrielles (en tant qu'ingrédient) et pour 25% en exportation vers les pays d'Europe de l'Est, plus consommateurs que transformateurs.

4 à 5 nouveaux produits par an

« Le secteur est moins concurrentiel que celui du fromage de vache mais nous sommes malgré tout obligés d'innover pour exister et durer, poursuit Pierre Desport. Nous créons 4 ou 5 nouveaux produits par an en suivant la mode (verrines, tartinables)… Certains sont reconduits dans le temps, d'autres pas. Le Cœur gourmand, dont le must est celui fourré à la confiture d''e figue est dans les rayons depuis 1992 ! »



Pierre Desport a pris la suite de son père à la tête de Chêne Vert. ARCHIVES JEAN-CHRISTOPHE SOUNALET

Aux côtés des génériques tels le Cabécou, le Sainte-Maure, ou encore le crottin, le Chêne vert présente des chèvres aux noix, à la fraise et à la truffe du Périgord, tout en dynamisant le genre gastronomique pour l'apéro et d'autres moments gourmands avec de la betterave, du pesto, du guacamole, du thym, du piment d'Espelette, du poivre… Et des bûches citron basilic ou des crottins aux cranberries. Il y a deux ans, le fromager périgourdin a même travaillé avec l'ENSCBP (école d'ingénieurs en chimie et physique de l'Institut Polytechnique de Bordeaux) sur des inclusions de billes de miel au cœur du fromage. Les recherches sont toujours en cours.

TITIA CARRIZEY

Commerce : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	VEAU ALLAITEMENT SCHILS - VALS	BOULAZAC	31.12.2013	62 145	1,61	0	2 054
2	LA PERIGOURDINE COOPERATIVE AGRICOLE	BOULAZAC	30.06.2013	44 665	11,65	570	1 147
3	GIE DORDOGNE APPROVISIONNEMENT	BOULAZAC	30.06.2013	43 156	2,38	0	0
4	SA REPARATION DISTRIBUTION AUTO - SARDA	TRELISSAC	31.12.2013	41 352	10,21	0	459
5	SOCIETE LALANDE DISTRIBUTION SOLANDIS - E.LECLERC	RIBERAC	30.04.2013	40 310	4,27	0	355
6	OZEA	COURSAC	30.06.2013	36 787	191,96	0	6
7	PERIGORD BETAIL	THIVIERS	31.12.2013	36 530	-6,69	60	-139
8	GARAGE MODERNE SERREAU SA	TRELISSAC	31.12.2013	36 094	8,42	0	5
9	SOMATHERM SA	PERIGUEUX	31.12.2013	35 797	-0,71	0	1 584
10	SOCIETE MONTPON DISTRIBUTION - INTERMARCHE	MONTPON MENESTEROL	31.12.2012	32 370	2,24	0	-597
11	JEAN LAGARDE	TRELISSAC	31.12.2013	31 937	-3,36	0	99
12	TRAPY PRO - MEG	MARSAC SUR L'ISLE	31.12.2013	31 632	-6,96	0	849
13	CERNO	CENAC ET ST JULIEN	30.09.2013	29 668	9,15	18 804	775
14	SINIHT - INTERMARCHE	LE BUGUE	31.12.2012	29 473	3,11	0	863
15	SCA UNIVIA PERIGORD LIMOUSIN AGENAIS	THIVIERS	31.12.2013	28 391	-4,43	0	-246
16	CHAUX ET ENDUITS DE SAINT ASTIER	ST ASTIER	31.12.2012	27 786	-4,11	2 125	1 989
17	SAINT ASTIER DISTRIBUTION - E.LECLERC	ST ASTIER	30.09.2012	26 722	1,10	0	-385
18	H. DELUC ET COMPAGNIE - GARAGE C. DELUC	TRELISSAC	31.12.2013	25 869	-12,12	0	151
19	SCHILS FRANCE	BOULAZAC	31.12.2013	24 812	4,82	0	1 463
20	UNION COOPERATIVES AGRICOLES	VERGT	31.12.2012	24 244	NC	430	20
21	MAGOT CAVARD SAS	BOULAZAC	31.12.2013	23 733	6,48	0	62
22	NOCADIS - SUPER U	NONTRON	30.09.2013	22 144	-1,36	0	258
23	MEDEA	MONTIGNAC	31.12.2013	21 267	-2,68	6	93
24	MUSSIDAN DISTRIBUTION - INTERMARCHE	ST MEDARD DE MUSSIDAN	31.12.2013	20 113	NC	0	427
25	BERGERAC AUTOS	BERGERAC	31.12.2013	20 073	1,21	0	188
26	SA COOPERATIVE ARTISANALE	COULOUNIEIX CHAMIERS	31.12.2013	19 819	-5,75	0	323
27	LES ROMAINS - INTERMARCHE	TRELISSAC	31.12.2013	19 146	-0,40	0	568
28	SA LIDIS	HAUTEFORT	31.12.2013	18 814	-0,99	112	496
29	SA TERRES DU PERIGORD	BOULAZAC	30.06.2013	18 636	-2,61	0	1
30	COMPTOIR DE PRODUITS AGRICOLES - CPA SERRE	BOULAZAC	31.07.2013	17 621	14,36	0	256
31	DSP 24 - SUPER U	NOTRE DAME DE SANILHAC	28.02.2014	17 568	15,48	0	30
32	REVERDERIE - INTERMARCHE	TERRASSON LAVILLEDIEU	31.12.2013	17 547	-2,13	0	240
33	AGORA AUTOMOBILES	TRELISSAC	31.12.2012	17 270	19,43	-24	69
34	ETABLISSEMENTS BOUYSSOU	ST POMPONT	30.06.2013	17 051	28,75	0	223
35	ROCHEX - INTERMARCHE	LA ROCHE CHALAIS	31.12.2013	16 194	2,18	0	85
36	CHRISEGUI - INTERMARCHE	LALINDE	31.12.2012	16 046	3,71	36	78
37	FRUITS ROUGES DU PERIGORD	CAPDROT	31.12.2013	16 011	14,91	282	56
38	UNIDOR	ST LAURENT DES VIGNES	31.12.2012	15 831	16,86	2 802	319
39	SOCIETE BOPREDIS - CARREFOUR MARKET	ST CYPRIEN	30.09.2012	15 267	NC	0	-60
40	BCB BUSINESS COIFFURE BEAUTE	ST ASTIER	31.12.2013	15 140	-6,65	0	120
41	SA CAZES	BERGERAC	31.12.2012	14 964	-9,84	0	205
42	CRILODIS - CARREFOUR MARKET	SIORAC EN PERIGORD	31.03.2012	14 869	NC	0	93
43	GALINATS - INTERMARCHE	BERGERAC	31.12.2012	14 353	NC	0	130
44	STE EXPLOITATION DES ETABLISSEMENTS MAGUER	THIVIERS	30.09.2013	13 902	4,70	0	51
45	PROLEA	SARLAT LA CANEDA	31.12.2012	13 847	-2,32	0	50
46	TRIFANY - INTERMARCHE	VERGT	31.12.2013	13 644	3,49	0	155
47	RIBERAC DISTRIBUTION - INTERMARCHE	RIBERAC	31.12.2012	13 099	-2,64	0	19
48	PERIGUEUX DISTRIBUTION	CHANCELADE	31.12.2012	12 801	18,73	0	217
49	GANDIS	PRIGONRIEUX	31.01.2013	12 614	-3,27	0	114
50	ARGREDIS	ST MEDARD DE MUSSIDAN	30.04.2013	12 548	4,69	0	-59

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué -

SO infographie


Commission européenne


+X
BANQUE
POPULAIRE



Services : les 50 premières

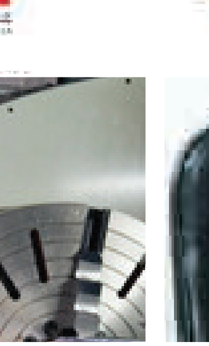
	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	BEAUTY SUCCESS	MARSAC SUR L'ISLE	31.12.2012	103 487	3,26	233	2 988
2	DOUMEN SA TRANSPORT	BOULAZAC	31.12.2012	51 073	4,52	0	118
3	POLYCLINIQUE FRANCHEVILLE	PERIGUEUX	31.12.2013	33 011	-0,48	0	30
4	NOVABIO	NOTRE DAME DE SANILHAC	31.12.2013	24 827	6,85	0	1 763
5	TLC	TRELISSAC	31.12.2013	24 527	-11,06	301	177
6	PERIGORDIA HABITAT	BERGERAC	31.12.2012	18 329	NC	0	1 357
7	SAVIMAT SARL	SAVIGNAC LEDRIER	31.12.2013	16 423	22,65	0	-568
8	ARIES ENERGIES NOUVELLES	MOLIERES	31.12.2012	16 016	-31,16	0	63
9	GAUTHIER TRANSPORTS	ST PARDOUX LA RIVIERE	31.12.2013	13 934	-1,89	34	72
10	TRANSPORTS PEYROU	BERTRIC BUREE	31.12.2013	11 770	8,38	607	78
11	FAUVEL FORMATION - CSQUA.COM	BERGERAC	31.12.2013	11 200	-16,83	0	-280
12	SOCIETE CLINIQUE PASTEUR	BERGERAC	31.12.2013	11 031	-8,37	0	-458
13	SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE SORELIS	MAURENS	30.09.2013	10 262	-6,84	0	-323
14	PROFIL INTERIM	RIBERAC	31.12.2013	10 044	-1,79	0	520
15	PERIGORD REEDUCATION - CENTRE LA LANDE	ANNESSE ET BEAULIEU	31.12.2012	8 294	-1,89	0	-2
16	SARL CLAUDETTE INTERIM	PERIGUEUX	31.12.2012	7 532	3,69	0	91
17	SELARL IMAGERIE RADIOTHERAPIE ONCOLOGIE	PERIGUEUX	31.12.2013	7 393	2,11	0	439
18	SVL PILOTE	LE LARDIN ST LAZARE	31.12.2013	7 205	0,00	0	95
19	SARL BREZAC ARTIFICES	LE FLEIX	30.09.2012	7 171	-6,72	77	261
20	SA CLINIQUE DU PARC	TRELISSAC	30.06.2013	7 168	1,47	0	284
21	CREATEURS ET ARTISANS REUNIS	LES LECHES	31.12.2013	7 055	-5,28	9	570
22	PERIGORD FROID	BOULAZAC	30.09.2013	6 543	-16,94	0	102
23	TRANSPORTS ANTOINE AQUITAINE - SEDEB	MARSAC SUR L'ISLE	31.12.2013	6 505	4,95	18	135
24	SOCIETE NOUVELLE SOCRA	MARSAC SUR L'ISLE	31.12.2013	6 409	55,60	0	370
25	CHAUDRONNERIE LESCAUT SA	BERGERAC	31.03.2013	6 327	7,60	142	-134
26	DORDOGNE LOGISTIQUE SAS	CHAMPAGNAC DE BELAIR	31.12.2012	5 968	-7,44	0	131
27	SA DORDIS	BOULAZAC	31.12.2012	5 877	-3,28	0	-267
28	ISOLIFE	CAPDROT	31.12.2013	5 704	-0,07	0	129
29	BIOCENTRE LABORATOIRES D'ANALYSES	SARLAT LA CANEDA	31.08.2013	5 604	-1,84	0	271
30	EXPERT CONSEIL ENTREPRISE	SARLAT LA CANEDA	30.09.2013	5 583	-1,79	0	133
31	ETS BOUSCASSE FROID CLIMATISATION CUISINE	CARSAC AILLAC	31.12.2013	5 491	22,68	0	86
32	SEMITOUR PERIGORD	PERIGUEUX	31.12.2013	5 386	NC	0	155
33	VALADE	VILLETOUREIX	31.12.2013	5 218	4,86	0	106
34	LES ARCHES DE PERIGUEUX - MCDONALD'S	TRELISSAC	31.12.2013	5 108	-4,18	0	346
35	GROUPE LA BREGERE	BOULAZAC	30.09.2013	4 975	-40,65	10	155
36	SOTECH INDUSTRIE	BERGERAC	30.06.2013	4 970	20,46	131	-589
37	LE VERGER DES BALANS	ANNESSE ET BEAULIEU	31.12.2013	4 899	4,57	0	338
38	SAS SOCIETE VEZERIENNE DE DISTRIBUTION	LE LARDIN ST LAZARE	31.12.2012	4 842	7,01	0	499
39	CHATEAU DES VIGIERS GOLF COUNTRY CLUB	MONESTIER	31.12.2013	4 791	-0,79	0	-1 040
40	SARL LEGGETT IMMOBILIER	LA ROCHEBEAUCOURT	31.12.2013	4 463	22,27	0	140
41	PATRICK LOGISTIQUE	TERRASSON LAVILLEDIEU	31.12.2013	4 443	33,06	0	192
42	DIMA - BERGERAC DEMENAGEMENTS	PRIGONRIEUX	30.09.2012	4 440	25,57	2 858	117
43	HOCHE & ASSOCIES	COULOUNIEIX CHAMIERS	30.09.2013	4 409	-5,28	0	53
44	TRANSPORTS GUILLOU GADEAU	CHALAIS	31.03.2013	4 403	6,56	125	125
45	OFFICE TECHNIQUE D'EQUIPEMENTS	TRELISSAC	31.12.2013	4 335	-12,10	0	7
46	JAMSY - SERVICES RECORD INSTALLATEUR	MARSAC SUR L'ISLE	31.12.2013	4 270	-3,42	0	24
47	KLEBER ROSSILLON SARL	CASTELNAUD LA CHAPELLE	31.12.2013	4 212	1,86	0	709
48	MPB	MARSAC SUR L'ISLE	31.12.2013	4 139	-3,36	0	271
49	BIG BIG	MARSAC SUR L'ISLE	30.09.2013	4 102	10,63	0	17
50	CENTRALE INTERVENTION PREVENTION SURET	PAZAYAC	31.12.2013	4 093	5,06	0	58

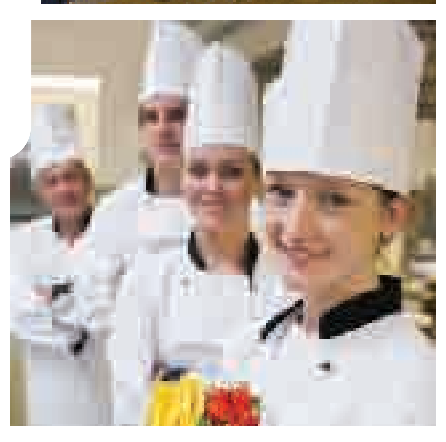
- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué -

SO infographie







ZOOM SUR VOTRE TERRITOIRE :

GRETA DORDOGNE

Plus de 200 formateurs experts dans leur domaine pour une réponse sur mesure et de proximité aux besoins de montée en compétences des salariés et demandeurs d'emploi.

- **Formations cœur de métiers** dans les secteurs :
  tertiaire, médico-social, santé, services à la personne, hôtellerie-restauration, tourisme, industrie, bois, bâtiment...
- **Formations transversales** :
  compétences clés,
  formations règlementaires
- **Valorisation des compétences** :
  bilan de compétences, VAE - Validation des Acquis de l'Expérience

Un seul numéro à votre service
05 53 02 17 69 poste 1

Faites progresser vos salariés

Le réseau des Greta Aquitaine pour :

- améliorer sa professionnalisation
- accéder à un niveau de qualification supérieur



Réseau GRETA Aquitaine :
Greta Dordogne - Greta Bordeaux - Greta Landes
Greta Agenais & Val de Garonne - Greta Béarn Soule -
Greta Pays Basque

Notre métier, le vôtre

www.greta-aquitaine.fr

60058630_COU

Sur la table de l'Élysée

FOIE GRAS La maison Espinet à Boulazac découpe et met en conserve du foie gras 100 % Périgord, très apprécié des chefs


Patrick, le père, et Guillaume Espinet, le fils. PHOTO H.C.

La visite de la reine d'Angleterre à l'Élysée au mois de juin a fait un superbe coup de pub inattendu pour la Maison Espinet. Une équipe de télévision faisant un reportage sur le menu, avait découvert que le foie gras acheté à Rungis chez le grossiste Masse, venait d'une entreprise de découpe de Boulazac. « On travaille avec eux depuis longtemps et ils fournissent l'Élysée depuis Pompidou », explique Guillaume Espinet. À 34 ans, le directeur général est de la troisième génération d'une entreprise familiale créée en 1936, à Saint-Julien de Lampon. Après avoir travaillé dans l'audit financier, il a choisi de rejoindre son père Patrick Espinet, 61 ans, qui est PDG.

À l'initiative de l'IGP

En Dordogne, Espinet est un nom connu avec ses produits qui sont aussi vendus en grande surface en frais ou en conserve, mais également parce que le père et le fils se sont engagés pour développer la filière du foie gras Périgord avec la création d'une IGP, indication géographique protégée. Guillaume Espinet est actuellement président de l'association foie gras du Périgord. « Il y a quelques années on allait s'approvisionner dans les Landes ou le Gers, le Périgord ne produisait pas assez ». Les efforts ont payé et le foie gras du Périgord est aujourd'hui une marque qui attire les gourmets.

Exportation au Japon

Chez Espinet on travaille 350 000 canards par an, dont 40 000 venants d'un élevage monté à Monpazier. L'entreprise a participé à la création de l'abattoir avec d'autres partenaires comme la coopérative Terre du Sud, à Saint-Laurent sur Manoire, aux portes de Périgueux. Espinet emploie 35 personnes sur deux sites : Boulazac pour la découpe, le tri et la logistique, plus Sarlat pour la conserve. « Nous devons nous adapter en permanence aux demandes du marché qui évolue vers le surgelé » constate Guillaume Espinet. L'entreprise a ainsi dû investir lourdement à Boulazac pour adapter ses équipements. « Notre marché, c'est aujourd'hui 30% pour les grossistes, 30% pour la GMS, 30% pour les conserveurs et 10% d'exportation, notamment au Japon ».

Patrick et Guillaume Espinet savent sélectionner les produits haut de gamme exigés par les chefs, ce qui fait la force de l'entreprise est son savoir-faire dans le choix des foies gras. Guillaume a appris au contact de son père et passe des heures à l'atelier chaque jour à vérifier la qualité. Patrick Espinet n'a pas vraiment de recette : « Il faut en remuer des montagnes pour apprendre. Un foie extra doit déjà être très frais. Il se repère à la couleur et à la texture ». Pour la petite histoire, on n'a jamais su si la reine avait apprécié son plat...

HERVÉ CHASSAIN





Agroalimentaire : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N-1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	SOBEVAL	BOULAZAC	31.12.2013	174 774	3,96	12 622	91
2	BLASON D'OR SAS	ST LAURENT DES VIGNES	30.06.2013	41 082	5,93	0	434
3	LES FERMIERS DU PERIGORD	TERRASSON LAVILLEDIEU	30.06.2013	30 120	104,01	0	-3 751
4	SANDERS PERIGORD	BOULAZAC	31.12.2012	26 097	-0,19	0	-128
5	CONSERVERIE DE BERGERAC	BERGERAC	31.12.2012	23 080	NC	929	-1 665
6	PERIGORD FARINES MINOTERIE ALLAFORT	BUSSEROLLES	31.12.2013	19 599	5,53	495	203
7	PICANDINE SAS - FROMAGERIE EN PERIGORD	ST ASTIER	31.12.2013	15 377	-4,90	0	403
8	DOMAINE DE CASTANG	ST LAURENT DES VIGNES	31.12.2013	11 356	29,59	0	121
9	UNION REG. COOP. AGRICOLE ELEVAGE SO - MIDATEST	MAURENS	30.09.2013	11 203	-17,78	0	101
10	LE SALOIR DU PERIGORD	ST BARTHELEMY DE BUSSIERE	31.12.2012	10 245	NC	0	875
11	PEPINIERES DESMARTIS	BERGERAC	31.12.2012	9 521	NC	0	-1 731
12	AQUITAINE VIANDE LIMOUSIN PERIGORD	RIBERAC	31.12.2013	9 229	-4,55	272	44
13	SARL DES ETABLISSEMENTS DELORD ET FILS	TOCANE ST APRE	31.12.2013	8 716	2,06	1 636	618
14	PERIGORD VIANDES	BERGERAC	30.09.2013	8 211	7,85	0	51
15	CAVE COOPERATIVE GRAND VIN DE MONBAZILLAC	MONBAZILLAC	31.08.2012	7 468	9,21	0	145
16	INDUSTRIE BOIS ROUSSEAU	DUSSAC	31.03.2013	6 980	-12,04	40	528
17	PRUNIDOR	BERGERAC	31.12.2013	5 226	NC	1 382	940
18	SA ESPINET	ST JULIEN DE LAMPON	31.03.2013	6 323	11,12	492	7
19	LE CHEVREFEUILLE	ST MARTIAL DE VALETTE	31.08.2012	6 147	0,85	959	5
20	CAVE DE SIGOULES	MESCOULES	31.12.2013	5 914	2,71	0	67
21	ETABLISSEMENTS COUDEYRAT	LE BUGUE	30.09.2013	5 855	4,37	0	80
22	SOCIETE PERIGOURDINE DE SALAISONS - LOU PEYROL	BOULAZAC	31.12.2012	5 444	2,70	0	322
23	TOQUES ET DISTILLERIE DU PERIGORD	SARLAT LA CANEDA	31.12.2013	5 278	2,45	1 941	260
24	TOMATES D'AQUITAINE SAS	BERGERAC	30.06.2013	4 719	-4,18	0	-243
25	FOIE GRAS SAINT LAURENT	BERGERAC	30.06.2013	4 154	19,54	0	41
26	PALMIGORD	BERGERAC	30.06.2013	4 115	2,47	0	102
27	LA SAUCISSERIE D'AQUITAINE	MONTPON MENESTEROL	31.10.2013	3 984	21,87	0	74
28	SOCIETE PERIGOURDINE D'ABATTAGE	THIVIERS	31.12.2013	3 960	-1,98	0	68
29	BOVETTI CHOCOLATS	TERRASSON LAVILLEDIEU	30.06.2013	3 863	40,32	980	652
30	COOP ELEVAGE PALMIPEDES A GAVER CORREZE PERIGORD	TERRASSON LAVILLEDIEU	31.08.2013	3 825	13,03	0	40
31	STE DE PRODUCTION AVICOLE DU PERIGORD	SARLAT LA CANEDA	30.06.2013	3 544	NC	0	-135
32	STE COOPERATIVE AGRICOLE SARLAT PERIGORD FOIE GRAS	SARLAT LA CANEDA	31.12.2013	3 087	-8,32	0	32
33	BETAIL VIANDE AST DEBREGEAS	ST ASTIER	31.12.2013	2 943	NC	0	20
34	SARL DES MAINES	NEGRONDES	31.12.2013	2 918	-0,44	0	81
35	PERIFRUIT SA - PERIGOURDINE DE JUS DE FRUITS NAT.	LE BUGUE	31.12.2013	2 686	27,78	0	-1 144
36	VINAIGRERIE GENERALE	PRIGONRIEUX	31.10.2013	2 655	14,34	0	182
37	MINOTERIE DUCHEZ SARL	COMBERANCHE ET EPELUCHE	30.06.2013	2 591	13,09	2	172
38	GIBIER GAUTHIER	CENDRIEUX	31.03.2013	2 451	-0,49	0	-189
39	SARL LACOMBE	ST CREPIN ET CARLUCET	31.03.2014	2 432	10,05	0	41
40	LES CHAMPIGNONNIERES DE CHANCELADE	CHANCELADE	31.12.2013	2 354	5,80	0	-52
41	ALARY FRERES	VELINES	31.12.2013	2 271	-9,92	0	-159
42	SOCIETE DU DOMAINE DU PIC	NONTRON	31.05.2013	2 243	-4,88	0	-25
43	PRUNIER MANUFACTURE	MONTPON MENESTEROL	30.06.2013	2 159	-1,10	1 529	167
44	SARL PELEGRIS	LES FARGES	31.12.2012	2 121	-3,55	0	-8
45	CONSERVERIE ARTISAN. DU PERIGORD - Y & M DE CARSAC	SARLAT LA CANEDA	31.12.2013	2 105	-15,26	0	52
46	SOBEVAL RHONE	BOULAZAC	31.12.2013	1 993	-7,17	0	142
47	SOCIETE AGRICOLE DE LA DOUBLE	ECHOURGNAC	31.12.2013	1 961	NC	0	68
48	SOCIETE D'EXPLOITATION FROMAGERIE SOREDA	LAMONZIE ST MARTIN	31.12.2012	1 954	NC	0	136
49	ETABLISSEMENTS GROLIERE & FILS	LE BUGUE	31.12.2013	1 855	-0,16	59	6
50	EDMOND DE LA CLOSERIE	SIGOULES	31.03.2014	1 824	-1,51	2	56

SO infographie

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué -

Prunidor se réinvente

PRUNEAU La SAS Prunidor a été reprise par la holding Roxtrad juste avant l'été. L'objectif aujourd'hui est de pérenniser ses outils de production et de travailler sur une image plus moderne des fruits séchés

Émanation commerciale de la SICA Prunidor, fondée en 1964 pour sécher et écouler la production des arboriculteurs adhérents des vergers du Périgord pourpre, la SAS du même nom a survécu aux tempêtes financières de ces dernières années. Mise en sauvegarde d'octobre 2012 à septembre 2013, l'entreprise est officiellement passée entre les mains du Lot-et-Garonnais Sébastien Larroque en date du 12 juin dernier.

Déjà à la tête de Roucadil à Fumel, société placée dans le tiercé de tête sur les marchés de la pruniculture en France, c'est via la holding Roxtrad que la reprise s'est faite, pour deux structures placées ensemble au cœur de l'Indication géographique protégée (IGP) du pruneau d'Agen, mais qui restent indépendantes.

Un meilleur confort des postes

Arrivée sur le site bergeracois il y a tout juste un an en tant que manager de projet, Carole Fulchic expose les stratégies mises en place pour préparer l'avenir de la société. « Jusqu'à présent, il s'agissait de stabiliser la clientèle et l'outil de production en mettant l'accent sur la formation du personnel et avec la mise en œuvre d'un gros travail sur la performance et l'ergonomie. Ce travail de fond doit aboutir avant la fin de l'année à un meilleur confort des postes, entre autres pour favoriser la productivité. Suivront alors les investissements inscrits au programme du processus de reprise de la société. »

Un challenge structurel pour la nouvelle direction et les 40 salariés permanents (plus une trentaine de saisonniers de la récolte jusqu'au séchage) de Prunidor, qui va de pair avec celui qui vise à rajeunir l'image du pruneau. En conventionnel ou en bio, la SAS commercialise 3 000 tonnes de fruits par an. 2 500 tonnes de prunes en provenance de la quinzaine de vergers adhérents de la SICA ou d'apports extérieurs ainsi que 500 tonnes d'abricots, de figues et de raisins venus de Turquie et qui passent par la même chaîne de traitement.

Rajeunir la clientèle

60 % des pruneaux séchés et conditionnés partent en grande et moyenne surfaces sous des marques de distributeurs, 20 % chez les grossistes et 20 % à l'export, majoritairement à destination de l'Algérie et de l'Italie. Exportation également pour la purée de pruneau qui remplit – après avoir satisfait aux clauses drastiques du cahier des charges « Baby-food » - les petits pots Nestlé fabriqués dans les usines de Finlande, d'Espagne et d'Allemagne… Ou qui sert de base à des masques de beauté.

« Évidemment très dépendants de la nature et des conditions météorologiques, nous ne comptons pas pour l'instant développer le nombre de nos clients mais plutôt accroître la présence de nos produits auprès de leurs enseignes, conclut Carole Fulchic. À plus long terme et dans le but de toucher des consommateurs plus jeunes, nous tablerons sur la création de nouveaux produits, à l'image plus dynamique. » En attendant, Prunidor affiche les objectifs d'une croissance de 8 % pour 2015.

TITIA CARRIZEY



Les 40 salariés de l'entreprise voient passer 3000 tonnes de fruit par an. ARCHIVES EMILIE DROUINAUD

Nouveaux débouchés pour Tête Noire

CONDIMENTS La Vinaigrerie générale mise sur l'innovation pour enrichir sa gamme de produits

Tous les produits de la gamme sont à base de vins de la région. ARCHIVES E.D. / « SO »

En devenant propriétaire de la société Tête Noire en 1995, la Vinaigrerie générale a racheté bien plus qu'une gamme de produits, elle a mis la main sur un symbole. Créée par un moine bordelais en 1790, déposée officiellement un siècle plus tard, la marque « Tête Noire » jouit d'une image incroyablement positive auprès des consommateurs de la Région qui lui ont fait depuis longtemps une place de choix dans leurs placards. « C'est pour nous un atout considérable de pouvoir compter sur un tel capital de notoriété » explique Stéphane Douence, le directeur commercial de la Vinaigrerie générale.

Pur produit du sud-ouest

Sans rien renier de ses racines régionales, l'entreprise désormais installée à Prigonrieux, veut aujourd'hui se positionner sur de nouveaux marchés. À son crédit, la marque Tête noire, incarne à merveille le made in France dont la classe politique tente d'orchestrer le retour depuis cinq ans. À l'image du prestigieux vinaigre de vin de Bordeaux, tous les produits de la Vinaigrerie générale utilisent en effet du vin de la région pour leur fabrication. « Les volumes de vin viennent à 80 % du Bordelais et 20 % du vignoble de Bergerac », précise au passage Stéphane Douence.

L'innovation comme viatique

Refusant de se satisfaire d'une mode, la maison, qui emploie aujourd'hui neuf personnes, joue à fond la carte de l'innovation. En 2006, elle a été l'une des premières entreprises à lancer la gamme de vinaigrettes biphasée. Plutôt que d'imiter les géants de l'agroalimentaire occupés à fabriquer des sauces blanches émulsionnées, la Vinaigrerie générale a préféré miser sur un produit dont la composition se rapprochait des vinaigrettes faites maison. L'engouement a été immédiat. Devant le succès, la PME a même décliné son produit sous des saveurs et des étiquettes régionalisées : sauce vinaigrette au vinaigre de vin de Bordeaux et aux piments d'Espelette, sauce vinaigrette aromatisée à la noix, sauce vinaigrette au vinaigre balsamique de Modène et huile d'olive…

Quatre ans plus tard, la PME récidive avec une nouvelle marque, Grand Ménage, et des produits d'entretien innovants à base de vinaigre d'alcool aromatisés. « L'idée c'était d'adoucir les vinaigres d'alcool tout en revenant à des produits naturels, inspirés des trucs et astuces de nos grands-mères, reprend le directeur commercial de la Vinaigrerie. Nous avons ni plus ni moins que créé un nouveau marché, sur lequel sont arrivés évidemment beaucoup de concurrents depuis ».

Une source d'émulation supplémentaire pour l'entreprise qui travaille désormais au rajeunissement de sa marque pour cibler des consommateurs plus jeunes. Avec un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros en progression, la Vinaigrerie générale veut voir encore plus loin…

ÉMILIE DELPEYRAT

La pomme high-tech

FILIÈRE AGRICOLE Meylim commercialise 13 000 tonnes de Golden AOP par an et investit afin de moderniser ses infrastructures. Un développement sur fond d'inquiétude face à l'embargo russe

Certifications ISO 9001 et BRC (1) pour la station, certification Global Gap (2) pour l'ensemble des producteurs adhérents : Meylim ne plaisante pas avec la qualité et les pratiques culturales respectueuses de l'environnement. En appellation d'origine protégée (AOP) depuis 2005, la Pomme du Limousin le vaut bien. L'histoire remonte à 1957 avec la plantation des premiers vergers sur 80 hectares, à Sarlande, à quelques pas seulement de la frontière de la Haute-Vienne. Sur ce terroir qui déploie les conditions topographiques et climatiques idéales, la Golden exprime toute sa personnalité et les premiers essais sont vite transformés.

L'arboriculture prend alors peu à peu racine et la première station de conditionnement est installée dès 1963. Pour structurer l'ensemble et fédérer les 23 producteurs (70 % dans le Nord Dordogne, 30 % en Haute-Vienne) qui travaillent les 320 hectares de verger aujourd'hui concernés, la société d'intérêt collectif agricole (SICA) Meylim est créée en 1984. En voyant passer en ses murs 15 % de la production totale de l'AOP Pomme du Limousin, la SICA affiche un tonnage moyen de 13 000 tonnes par an (50 % destinés la France et 50 % à l'export vers la Hollande, la Belgique et l'Espagne), pour un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros. Des chiffres à mettre en parallèle d'outils de travail aux dimensions conséquentes : 4 000 m² pour le conditionnement et 8 700 m² pour le stockage.

Après un investissement de 500 000 euros en 2012 pour l'agrandissement des capacités frigorifiques de la station, la SICA s'attaque cette année à la modernisation de la chaîne de calibrage pour un montant total de 800 000 euros. Un procédé high-tech, par caméra, va désormais trier les pommes par couleur et selon leur qualité, en décelant la moindre tavelure. Au programme également, une réorganisation ergonomique qui interviendra au niveau de la remise en palox.

Menace géopolitique de l'ambargo russe

Avec des vergers jeunes et renouvelés à 5 % à chaque saison, Meylim bénéficie d'une qualité de production constante. Et la dernière récolte restera dans les annales. « Pas en quantité, précise Patrick Michon, président et gérant de la SICA, mais au chapitre de la qualité, c'est la plus belle récolte de ces dix dernières années. Grâce à des conditions météorologiques idéales, les pommes ont atteint un équilibre sucre-acide optimal. Elles sont par ailleurs d'un esthétisme aussi appétissant que vendeur. »

Une satisfaction toutefois teintée de craintes venues de l'Est. « L'embargo russe découlant de la crise ukrainienne nous inquiète beaucoup, poursuit Patrick Michon. Premier importateur au monde, la Russie consommait jusqu'alors 700 000 tonnes de pommes européennes, dont 400 000 produites en Pologne. Des fruits polonais aux coûts de production bien inférieurs aux nôtres et qui vont, faute d'achat russe, envahir les marchés à bas prix... Mais les ventes commencent tout juste et se poursuivront jusqu'à l'été ; nous espérons tous une levée de l'embargo. »

Des enjeux géopolitiques importants pour Meylim, qui emploie à la station une centaine de salariés en équivalent temps plein. De plus, la filière concerne sur ce secteur du département 320 personnes en comptant le personnel mis en œuvre chez les producteurs.

TITIA CARRIZEY



Patrick Michon, président et gérant de la SICA PHOTO T.C.

(1) BRC : British Retail Consortium, certification de la maîtrise de la sécurité des produits alimentaires. (2) GAP : Good Agriculture Practices pour des techniques culturales maîtrisées, qui assure une traçabilité irréprochable de la graine (ou du plant) jusqu'au produit fini.

Bâtiment/Travaux publics : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	TPL SYSTEMES	SARLAT LA CANEDA	31.12.2013	23 301	-12,61	551	1 964
2	LAURIERE ET FILS	ST FRONT DE PRADOUX	30.06.2013	19 654	NC	0	790
3	CONSTRUCTIONS METALLIQUES VIGIER	GARDONNE	30.09.2013	10 564	5,86	0	206
4	ENTREPRISE REGIONALE CANALISATIONS TRAVAUX PUBLICS	BOULAZAC	31.12.2012	10 288	6,25	0	932
5	V2I CONCEPTION	COULOUNIEIX CHAMIERS	30.09.2013	10 064	-17,89	0	37
6	ENTREPRISE DE TRAVAUX ROUTIERS	BAYAC	31.12.2013	9 757	12,46	1	590
7	SOCIETE NOUVELLE REVET ISOL	LES LECHES	31.12.2013	9 736	49,67	0	478
8	MAISONS OMEGA	PERIGUEUX	31.12.2013	9 229	-5,35	0	183
9	SARL ATSE BORDES	ST GENIES	31.07.2013	7 728	75,64	0	193
10	HELCOM	LANOUAILLE	31.12.2013	7 533	3,63	3	1 273
11	VIGIER GENIE CIVIL ENVIRONNEMENT	THIVIERS	30.09.2013	7 524	-23,98	0	26
12	AVRY LE CORVAISIER	COULOUNIEIX CHAMIERS	31.12.2012	7 003	2,32	8	31
13	SARL MATHIS & DANEDE	NONTRON	31.12.2013	6 719	85,15	0	297
14	ENTREPRISE BERNARD VIDAL	TRELISSAC	31.12.2013	6 592	8,35	0	171
15	MAISONS COTE ATLANTIQUE 24	BERGERAC	31.12.2013	6 489	9,87	0	148
16	SARL DESSOUBZDANES DUMONT TRAVAUX PUBLICS	NEGRONDES	31.12.2013	6 486	4,03	0	72
17	MENUISERIE SEGUY	MONTIGNAC	31.12.2013	6 251	9,46	0	210
18	ATEMCO	MUSSIDAN	31.12.2013	6 241	NC	11	-449
19	ENTREPRISE HERAUT	LE BUGUE	31.12.2013	6 207	NC	0	389
20	ABTP BIARD	BERGERAC	31.12.2013	6 207	20,85	0	187
21	CASTELLO	BOULAZAC	30.06.2013	6 156	-28,63	0	-173
22	SOCIETE NOUVELLE PERIGOURDINE TRAVAUX PUBLICS	BOULAZAC	31.12.2013	5 934	-5,58	0	289
23	SARL LES DEMEURES OCCITANES	MONTPON MENESTEROL	31.03.2013	5 757	23,22	0	91
24	SAS LAGARDE & LARONZE	TERRASSON LAVILLEDIEU	31.12.2013	5 650	11,24	0	140
25	SOCIETE SARLADAISE CONSTRUCTION VAUNAC	SARLAT LA CANEDA	31.03.2013	5 348	39,13	0	158
26	LRB MONTAGE	SALAGNAC	31.03.2013	5 041	2,73	0	19
27	SOCIETE DE MENUISERIE MERCIER VAUNAC	SARLAT LA CANEDA	31.12.2013	4 974	-11,68	0	61
28	PERIGORD GENIE CIVIL	ST LAURENT SUR MANOIRE	31.12.2013	4 936	4,53	0	15
29	PERIGORD TRAVAUX PUBLICS	SARLAT LA CANEDA	31.12.2012	4 920	-19,77	0	187
30	ATELIERS FERIGNAC	HAUTEFORT	31.12.2013	4 674	-4,57	19	-15
31	DOYEUX SABLIERES MONTPONNAISES	MONTPON MENESTEROL	31.10.2013	4 651	16,51	0	208
32	SOGE CHARPENTES SARL	LAMONZIE ST MARTIN	30.04.2012	4 412	26,78	0	119
33	BATI AQUITAINE	BERGERAC	31.12.2013	4 379	-7,58	0	19
34	ALLO ARTISANS MAISONS TRADIMAT	PERIGUEUX	30.09.2013	4 306	8,76	0	-62
35	DALLAGES CENTRE	LA FEUILLADE	30.06.2013	4 184	-12,51	0	84
36	ETABLISSEMENTS BREL	SARLAT LA CANEDA	31.12.2013	4 176	13,79	0	36
37	ENTREPRISE GUY	LE BUISSON DE CADOUIN	31.12.2013	4 046	7,58	0	49
38	ALIENOR PROMOTION - MAISONS ALIENOR	BOULAZAC	31.12.2013	4 043	-16,52	0	166
39	MJ JAMOT INSTALLATION PRESTATION SERVICES	RIBERAC	30.06.2013	4 040	8,34	0	152
40	SARL BERGES	BOULAZAC	30.09.2013	3 988	-1,26	0	16
41	JACQUES SUDRIE ET FILS	LE BUGUE	31.03.2013	3 954	-0,18	0	41
42	REMI DUVERGT	RIBERAC	31.03.2013	3 929	14,65	45	138
43	SARL MORON CONSTRUCTIONS	BEAUMONT DU PERIGORD	31.12.2012	3 873	39,62	0	52
44	GARRIGOU TP CARRIERES	GROLEJAC	30.09.2013	3 815	15,40	0	30
45	SA PAUL BEAUVIEUX	PERIGUEUX	31.12.2013	3 729	32,99	0	49
46	MONTASTIER	LE BUGUE	31.10.2013	3 705	-2,63	0	496
47	ENTREPRISE SYLVAIN SALLERON	PERIGUEUX	30.09.2013	3 599	14,62	0	53
48	SOCIETE COUVERTURE ETANCHEITE PERIGOURDINE	ATUR	31.12.2013	3 467	18,85	0	182
49	VIGIER BATIMENT - ERP	BOULAZAC	30.09.2013	3 339	-41,41	0	-1 213
50	CONFORT CHAUFFAGE	PIEGUT PLUVIERS	31.12.2013	3 293	7,33	0	67

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : non communiqué -

SO infographie

Émissaire du bergeracois

CAVISTE La maison Julien de Savignac, au Bugue, existe depuis 1983. Elle a su se développer et promouvoir le vin de Bergerac. Aujourd'hui, la société fait un chiffre d'affaires de 6 millions d'euros

L'histoire commence ici, au Bugue. En 1983, Patrick Montfort crée la société Julien de Savignac, cave dorénavant incontournable en Périgord. Il choisit ainsi de rendre hommage à son fils Julien, né dans le petit village de Savignac-de-Miremont, à deux pas du Bugue. Aujourd'hui, c'est ce même fils qui a repris l'entreprise. « Quand on a une telle chance entre les mains, on ne peut pas la laisser filer », sourit Julien Montfort.

À l'époque, le père se lance dans une activité d'agent commercial auprès des restaurateurs et des cavistes dans le vin et surtout, dans le vin de Bergerac. « Dans les années 80, on trouvait plus de bordeaux et de cahors sur les cartes des restaurants que de Bergerac. La tendance s'est aujourd'hui inversée. » Parallèlement, Patrick Montfort achète aussi une cave, dans le centre du Bugue.

Evolution de 7 à 10 %

C'est en 1990 que la société Julien de Savignac déménage dans ses locaux actuels, avenue de la Libération. Aujourd'hui, le magasin s'étale sur 400m² et le dépôt sur 1 300m². Sur les 6 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2013, 40 % sont assurés par la distribution et 40 % par la vente en magasin. Car en plus de celui du Bugue, d'autres ont vu le jour au fil des ans. Celui de Sarlat, de Périgueux, de Brantôme, un magasin de domaine à Monbazillac, une boutique à Angoulême et trois à Paris. « Aujourd'hui, nous réalisons un peu plus de 90 000 ventes par an en boutique, ce qui n'est pas mal du tout », estime Julien Montfort. La société fonctionne bien : pour 2014, le PDG prévoit une évolution de 7 à 10 % du chiffre d'affaires.



Julien et Caline Montfort dans leur cave au Bugue. PHOTO E.B.

Pour lui, il est évident que le succès de Julien de Savignac réside en « l'efficacité et la motivation » de son équipe, composée d'une vingtaine de personnes. Aussi, le caviste tente de se démarquer par l'offre qu'il propose : 200 références de rhum, 500 de whisky. « Je ne veux pas d'une cave pour les élites mais je ne veux pas non plus être un supermarché. Ici, nous avons de bons rapports qualité prix et nous proposons de la qualité. »

Un volet production

Et puis, il faut le dire, « travailler dans le vin, c'est quelque chose de magique ». En 1997, la famille a aussi commencé une activité de production, en rachetant 7 hectares de vignes situées sur l'appellation Monbazillac, sur les terres du Château Haut Bernasse. Ils y produisent, depuis, le Clos l'Envège. Ces vins de marque ont le mérite d'être créés selon des critères précis. « Nous voulions des vins de plaisir, des vins gourmands et abordables », insiste Julien Montfort.

D'ailleurs, il n'est pas le seul enfant de la famille à avoir succombé aux charmes de la vigne. Sa sœur aussi s'y est mise. Elle a racheté, avec son mari, un domaine situé à Ribagnac, le Château Briand. « Son activité n'est pas rattachée à la société, mais évidemment, nous sommes liés. » Quant à la femme de Julien Montfort, Caline, issue de l'école hôtelière de Lausane, elle est aussi dans l'aventure. « Nous sommes complémentaires. Je suis marchand, elle est acheteuse. »

EURYDICE BAILLET

Tous les arômes torréfiés

CAFÉ À Antonne, Chantal Missègue et Patrick Andreu choisissent et torréfient des cafés très appréciés des amateurs

Les Périgourdins ont appris à connaître le café de Patrick Andreu et Chantal Missègue il y a des années, lorsqu'ils avaient ouvert en 1978 une boutique de torréfaction dans la vieille ville. La demande grossissant, ils sont partis en 1992 s'installer à la campagne, près d'Antonne, pour avoir la place et développer le marché d'un café de qualité pour les grandes surfaces et les épiceries. Comme marque, ils ont choisi le nom de Chantal, qui sonnait bien.

Depuis 35 ans, Patrick Andreu a appris à choisir ses cafés chez les grossistes du port de Bordeaux (ils ne sont plus que deux aujourd'hui). Les grains abimés, il n'en veut pas. Mais c'est surtout la torrefaction qui fait la différence. « On le chauffe à 220 degrés et l'opération dure une vingtaine de minutes. Dans l'industrie c'est 800 degrés en trois quatre minutes. Le café subit un choc et il perd ses arômes ». Le torréfacteur veille de près sur sa broche (une fournée de café correspondant à un sac de 70 kg) en observant l'évolution des grains (taille, couleur et odeur) et en surveillant tous les paramètres.

Ils sont deux pour faire vivre leur petite entreprise, organisée pour éviter les manutentions : le café circule des sacs au torréfacteur, puis aux silos de stockage et aux machines d'ensachage par un système d'aspiration.

Du bio et des capsules.

Ils ont limité leur production à 25 références de cafés venus d'Amérique du sud, d'Afrique, d'Indonésie, du Vietnam. Ils ont mis au point des mélanges vendus sous le nom des quatre couleurs du Périgord, ont une gamme bio et du décaféiné sans produit chimique. Depuis peu, un prestataire leur fabrique les capsules compatibles Nespresso qui leur étaient demandées en magasin.

Leur petite entreprise fonctionne bien avec une marque bien connue dans toute la Dordogne et aux alentours. Les amateurs sont de plus en plus nombreux à venir acheter leur café directement à l'atelier, pour profiter d'un prix d'usine et discuter avec ces artisans passionnés. Leur site Internet rodé depuis six ans est aussi un beau vecteur de vente. « On expédie tous les jours dans toute la France et même en Belgique pour le bio ». La diaspora périgordine leur fait une belle pub.

HERVÉ CHASSAIN



Chantal Missègue et Patrick Andreu près de leur machine à torréfier. PHOTO H.C.

L'ambition Servolle fini par payer

CHARCUTERIE À son compte depuis 1989, Jean-Jacques Servolle, à Saint-Chamassy, a dorénavant une clientèle fidèle. Sa boutique, qui existe depuis 2004, ne cesse de séduire Périgourdins et touristes

En rejoignant le village du Buisson depuis le Bugue, on ne peut pas rater sa boutique, située au milieu d'un grand pré, le long de la route départementale. Depuis juillet 2004, le charcutier Jean-Jacques Servolle a posé ses couteaux et ses casseroles ici, à Saint-Chamassy. Ce Bergeracois d'origine a travaillé à Creysse puis à Limeuil, vendant ses produits sur les marchés du coin. Le Bugue, le Buisson, Sarlat et, l'été, Limeuil.

Quand il s'est installé à son compte, en 1989, son aventure n'a pas été aisée. « Je n'avais pas un sou en poche, mais j'ai voulu me lancer tout seul », se souvient Jean-Jacques Servolle. L'entreprise pour laquelle il travaillait venait de mettre la clé sous la porte. Autour de lui, les gens se contentaient plutôt de reprendre une affaire familiale ou de faire une reprise, avec l'avantage d'une clientèle déjà établie. « Mais là, j'ai dû gagner cette clientèle. » Pendant près de huit ans, il a fallu « se faire un nom. Les gens ont leurs habitudes, ils allaient ailleurs. Alors j'ai pensé aux marchés. »

Et ça a fonctionné. Avec le temps, les clients sont devenus fidèles à ses spécialités. Parmi elles, on pense forcément au Galet du Périgord. Ce saucisson, nature ou à la noix, fait le plaisir des gourmands. Rond, de la forme d'un galet « comme on en trouve dans la Dordogne et la Vézère », ce saucisson est séché sous la cendre. « Cela lui donne un goût très particulier », relève le charcutier.



Le Galet du Périgord est la marque de fabrique de la charcuterie de Jean-Jacques Servolle PHOTO E.B.

De nouveaux locaux comme vitrine

En 1992, Jean-Jacques Servolle trouve un local que la mairie de Limeuil met à sa disposition. Puis naît l'envie d'être chez lui et d'avoir un site plus grand. Il trouve alors un terrain ici, à Saint-Chamassy, en 2004. Les lieux lui permettent surtout d'avoir une vitrine et un point de vente en dehors des marchés.

Mais la boutique n'est pas suffisamment visible ni l'espace suffisamment bien exploité. En 2011, il fait donc appel à un architecte pour agrandir les locaux. Aujourd'hui, il profite d'un magasin de 30 m², d'une réserve de 20 m² et d'un laboratoire de 200 m². Depuis les travaux, son chiffre d'affaires sur la partie boutique a doublé. « Les gens qui passent sur la route et qui visitent le Périgord noir s'arrêtent maintenant bien plus qu'avant. La devanture est plus jolie, le magasin plus attirant. Ça change tout. »

Familial et local

Il a maintenant gagné sa clientèle et le diplôme de maître artisan mais Jean-Jacques Servolle sait qu'il faut en permanence se remettre en question. Dans son laboratoire, il teste donc des nouvelles recettes. L'an dernier, il a lancé un pâté truffé et des haricots couenne. Il emploie dorénavant son fils aîné, qui fait les marchés et la cuisine, une vendeuse, pour s'occuper des marchés et de la boutique et un apprenti, qui n'est autre que son fils cadet. Leurs mains travaillent plus de 15 tonnes de porc par an. Du porc labellisé, élevé en Dordogne et abattu à Bergerac. Bref, du 100 % local.

EURYDICE BAILLET

La réputation de l'excellence

FOIE GRAS La maison Lembert a le foie bien placé depuis plus de 70 ans

On est loin du temps où Alice descendait au lavoir chercher de l'eau pour garnir ses autoclaves. Cette pionnière vendait à l'époque ses produits au Bugue: des spécialités du Périgord à base d'oie, des plats cuisinés en conserves. Nous étions dans les années 1940. L'arrivée de son petit-neveu, Jean-Louis Depenweiler, grand amateur de gastronomie, va transformer le métier en 1964, à l'orée du boom du tourisme.

L'affaire est transférée dans le bourg de Beynac, où il a ses attaches, puis au pied du village dix ans plus tard. Un restaurant est ouvert en 1993 pour servir exclusivement les produits maison et locaux, jusqu'aux condiments ! Deux ans plus tard, la conserverie est totalement modernisée.

Aujourd'hui, l'affaire familiale est menée par ses deux fils: Stéphane, côté cuisine depuis 1991, et Cédric, côté bureau depuis 2001. Cette quatrième génération perpétue le credo ancestral tout en restant en prise avec les mouvances du marché. Le but est de coller au maximum à la demande touristique car l'entreprise réalise 80 % de son chiffre d'affaires avec la vente au particulier sur place, dans la boutique de Beynac et le magasin de Sarlat.

Un marché crispé

Depuis une vingtaine d'années, le marché s'est crispé avec une concurrence féroce : conserves à la ferme, marchés gourmands, agressivité des industriels qui jouent la carte identitaire. Les deux frères n'ont de cesse de renforcer leur image d'entreprise artisanale à base exclusive d'Indication géographique protégée (IGP) Périgord. Pour se faire, ils perpétuent les liens tissés depuis des années avec leurs fournisseurs fidèles locaux.

Depuis les années 1960, le canard a pris petit à petit le pas sur l'oie. Il représente maintenant 90% des volumes mais la maison joue toujours à fond la carte du volatile emblématique du Périgord. L'auberge lui fait d'ailleurs la part belle. Le catalogue propose plus d'une centaine de références. Tous les ans, de nouvelles recettes enrichissent la gamme. Stéphane a un faible pour les derniers nés, les tartinables, un assortiment de quatre petits pâtés (cèpes, piment d'Espelette, truffe) pour l'apéritif, le cou farci « froid avec une salade ». Cédric penche pour le velouté de châtaigne au foie gras et le cassoulet, et bien sûr le foie gras mi-cuit, la star de la maison qui a glané des dizaines de médailles ces dernières années. Mais il l'aime sans chichi. « Un produit comme le foie gras, quand il est bon, il est bon tout seul. Il faut garder la tradition. » Leur meilleure publicité ? « Le bouche-à-oreille, précise Cédric. Nos prescripteurs sont les gens d'ici et nos clients sont fidèles. »



Cédric (à dr.) et Stéphane Depenweiller dans leur boutique de Beynac. PHOTO F. D.

FRANCK DELAGE



Du 21 au 23
NOVEMBRE 2014

Le
Conseil général de la Dordogne

sera présent au

Salon International du Livre Gourmand

avec





Service communication
du Conseil général de la Dordogne

60107790_PER